E 5318 EUWID Holz und Holzwerkstoffe - Sondernummer vom 02.05.2016

EUWID

Holz special: Holzwerkstoffe & Oberflächen

Möbelindustrie – Möbelhandel
Holzwerkstoffe – Dekorpapier
Dekordruck – Folien – Kanten

25 Jahre
Zuverlässigkeit und Höchstleistung

» CPS+

Neue Generation des Erfolgsmodells

- **Extreme Zuverlässigkeit**
- **Geringe Plattentoleranzen** (bis zu +/- 0,05 mm)
- **Breites Dichtespektrum** (350 – 1.000 kg/m³)
- **Highspeed** (2.500 mm/s)
- **Pressenbreite** bis zu 12 ft (4 m)
- **Variable Breitenverstellung** bis zu 700 mm
- **Geringer Wartungsaufwand und leichte Zugänglichkeit**

DIEFFENBACHER

www.dieffenbacher.de

Auf zu neuen Ufern

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Konsolidierung in bislang besser laufenden Märkten bemühen sich zahlreiche Unternehmen aus der Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie um eine Expansion in neue Produktsegmente oder in weniger stark bearbeitete Absatzmärkte. Damit soll trotz der Stagnation oder leicht rückläufigen Entwicklung in den bisherigen Kerngeschäftsfeldern ein weiteres Unternehmenswachstum ermöglicht werden.

Dieser in vielen Fällen auch mit größeren Investitionen verbundene Schritt führt zu einer noch weitergehenden horizontalen und vertikalen Integration. Die internationale Expansion wird mit dem Auf- oder Ausbau von Standorten in weiter entfernt liegenden Märkten vorangetrieben. In der Oberflächenbranche lässt sich dieser Trend schon länger beobachten, dennoch gibt es noch immer neue Projekte. Im Verlauf der letzten zwei Jahre hat auch die Internationalisierung der Holzwerkstoffindustrie wieder stärker an Fahrt gewonnen. Mitteleuropäische Hersteller, die in den letzten Jahren vor allem in Osteuropa investiert hatten, tendieren derzeit verstärkt in Richtung Nordamerika. Türkische Unternehmen setzen trotz der politischen Schwierigkeiten Projekte in Osteuropa und Russland um, scheinen aber auch für andere Märkte offen zu sein. Der chilenische Arauco-Konzern will über ein Joint Venture in den europäischen Markt einsteigen.

Die laufenden Bemühungen um eine noch weitergehende vertikale Integration könnten auch zu einer wieder engeren Verbindung von Holzwerkstoff- und Möbelproduktion führen. Der Kastenmöbelhersteller Forte will ein eigenes Spanplattenwerk errichten; die Steinhoff-Gruppe prüft einen solchen Schritt. Die Nolte-Gruppe hat dagegen einen Verkaufsprozess für ihr Spanplattenwerk eingeleitet. Im Gegenzug nähern sich auch einzelne Holzwerkstoffhersteller wieder der Möbelproduktion an. Beispiele sind der Aufbau von eigenen Kapazitäten für die Möbelteil- oder Zerlegtmöbelproduktion sowie die Bemühungen um eine Ansiedelung von Möbelherstellern im Umfeld von Spanplatten- oder MDF/HDF-Standorten.

Die vorliegende Sonderausgabe „EUWID Holz special“, die mit dem aktuellen Heft bereits zum 40. Mal erscheint, geht überblicksartig auf diese Trends ein. Neben den Veränderungen in der Holzwerkstoffindustrie und der Rückwärtsintegration der Möbelindustrie werden auch aktuelle Investitionen in der Oberflächenbranche und Weiterentwicklungen im Bereich der Nullfuge thematisiert.

A large number of companies in the wood-based panel and surface industry are currently trying to expand into new product areas or into less served sales markets amidst growing consolidation in markets that have fared better up until now. This approach is to facilitate additional company growth despite stagnant or even slightly weaker business in core areas.

These actions, which require hefty investments in many cases, are prompting even greater horizontal and vertical integration. International expansion is moving forward with the creation or expansion of sites in markets farther away from Germany. This trend has long been seen in the surfaces industry, but new projects are still emerging. Over the past two years, the wood-based panel industry has become even more international in nature, as well. Central European manufacturers that had mainly invested in Eastern Europe in recent years are now setting their sights more on North America. Turkish companies are undertaking projects in Eastern Europe and Russia despite political constraints, but appear to be open to other markets, too. The Chilean group Arauco intends to enter the European market through a joint venture.

Ongoing efforts to bring about even greater vertical integration might result in closer ties between wood-based panel and furniture production. The cabinet furniture manufacturer Forte intends to build its own particleboard mill, and Steinhoff is exploring a project of this kind. On the other hand, the Nolte group has launched the process of selling its particleboard mill. A few wood-based panel manufacturers are also moving closer to making furniture, too. Examples include installing their own capacity to make furniture parts or ready-to-assemble furniture and efforts to locate furniture producers close to particleboard and/or MDF manufacturing locations.

This special issue EUWID Holz special, our 40th edition, provides an overview of these trends. Besides exploring changes in the wood-based panel industry and backward integration in the furniture business, it also covers the latest investments in the surfaces sector and new developments in zero joints.

Messen & Termine **6-9**
Xylexpo und IWF rechnen wieder mit Anstieg der Ausstellerzahlen

Möbel **10-13**
Umsatz der Möbelbranche ist stärker gestiegen als erwartet
Deutsche Möbelexporte lagen 2015 erstmals über 10 Mrd €

Maschinen/Anlagen **14-23**
Große Hersteller profitieren von Investitionen im Möbelbereich
Investitionstätigkeit hat sich seit Mitte 2015 weiter abgeschwächt

Holzwerkstoffe **24-59**
Plattenhersteller aus Übersee bringen US-Markt in Bewegung
Konsolidierung hat sich in den letzten Monaten beschleunigt
Joint Venture Sonae Arauco soll noch im zweiten Quartal starten
Spanplattenproduktion rückt näher an die Möbelfertigung
Nolte-Gruppe will sich auf Kernaktivitäten konzentrieren
Forte will neues Spanplattenwerk bis Ende 2018 in Betrieb nehmen
Methanol- und Harnstoffpreise haben deutlich nachgegeben

Oberflächen **60-70**
Anteil von Druckbasispapieren ist unter 40 %-Marke gefallen
Titandioxid: Überkapazitäten werden auf 1 Mio t geschätzt
Projekte in der Druckbranche liegen hinter Zeitplan zurück
Feuchtezutritt über Nullfugen soll ausgeschlossen werden

Titelabbildung: Interprint

Impressum

Verlag
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH, Gernsbach

Herausgeber
Andreas Ruf
(Chefredakteur)

Redaktion
Andreas Ruf (verantw.)

Schlussredaktion
Elena Gross
Kerstin Wohlfeil
Kristina Richter
Nadine Bartl

Verlagsanschrift
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH
Bleichstraße 20-22
D-76593 Gernsbach
Tel. 07224/9397-0
Fax 07224/9397-910
http://www.euwid.de
http://www.euwid-holz.de

Anzeigen
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH
Florian Mai
Tel. 07224/9397-169
Fax 07224/9397-908
E-Mail: anzeigen@euwid.de

Gestaltung & Produktion
Jörg Schumacher

Repro & Litho
Jörg Schumacher

Druck & Verarbeitung
B&K Offsetdruck GmbH

„EUWID Holz special“ ist eine Sonderausgabe des wöchentlich erscheinenden Informationsdienstes „EUWID Holz und Holzwerkstoffe“. Jahresbezugspreis € 505,- zzgl. MwSt. und Porto.

Nachdrucke und Vervielfältigungen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

Einzelverkaufspreis: € 25,-

NEUGIERIG

...auf die Bestseller von morgen?

Dann vereinbaren Sie einen Termin mit Ihrem Schattdecor Ansprechpartner!

sales@schattdecor.de

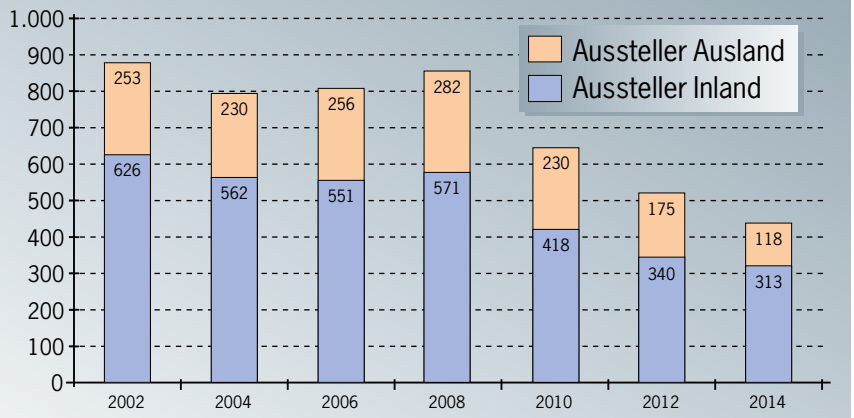
Zuliefermesse Sicam wird im Interzum-freien Jahr wieder stärker zulegen

Xylexpo und IWF rechnen wieder mit Anstieg der Ausstellerzahlen

Nach deutlichen Rückgängen bei den letzten Veranstaltungen zeichnet sich bei den Neuauflagen der Holzbearbeitungsmaschinenmesse Xylexpo in Mailand/Italien sowie der Maschinen- und Zuliefermesse International Woodworking Fair (IWF) in Atlanta/Georgia wieder eine leichte Erholung ab.

Bei beiden Veranstaltungen sollen die Aussteller- und Besucherzahlen trotz der zum Teil noch immer schwierigen Rahmenbedingungen zumindest leicht nach oben gehen. Mit dem im April erreichten Anmeldestand haben sowohl die in diesem Jahr vom 24. bis 28. Mai stattfindende Xylexpo als auch die mit dem Termin 24. bis 27. August um einen Tag kürzere IWF einzelne Kennzahlen der Vorveranstaltungen schon übertroffen. Die Organisatoren der Xylexpo gehen für die diesjährige Veranstaltung wieder von über 450 Ausstellern aus, nach dem seit 2008 anhaltenden deutlichen Rückgang soll es damit erstmals wieder zu einem leichten Anstieg kommen. Bei der IWF war die Trendwende bereits mit der letzten Veranstaltung im August 2014 erreicht worden. In diesem Jahr wird sich der Aufwärtstrend weiter fortsetzen; vier Monate vor Beginn der Messe haben schon über 1.000 Unternehmen einen Stand gebucht. Eine vierstellige Ausstellerzahl war zuletzt bei der IWF 2008 erreicht worden.

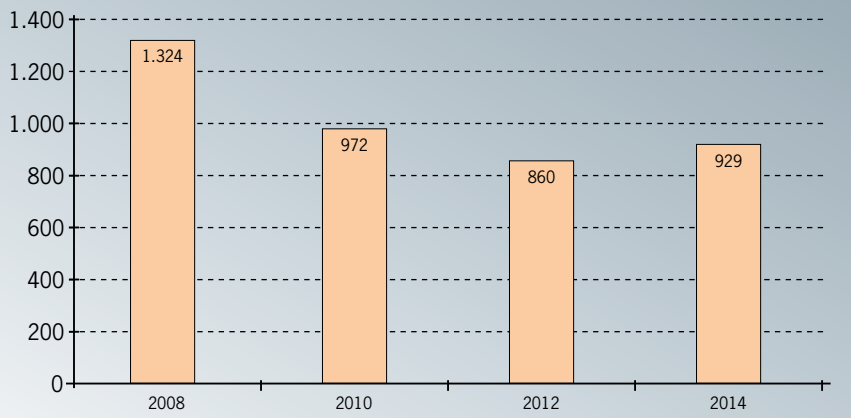
Xylexpo: Entwicklung der Ausstellerzahlen 1)



1) inkl. zusammen vertretene Unternehmen

Quelle: EUWID (nach Angaben von CFI und AUMA)

IWF: Entwicklung der Ausstellerzahlen



Quelle: EUWID (nach Angaben von IWF und AUMA)

Die Veranstalter der vom 18. bis 21. Oktober stattfindenden Zuliefermesse Sicam im italienischen Pordenone rechnen mit einem noch stärkeren Plus. Nach dem aktuellen Buchungsstand soll die Ausstellerzahl einschließlich der zusammen vertretenen Unternehmen auf rund 600 ansteigen, was einer Steigerung von 15 % gegenüber der letzten Sicam im Oktober 2015 entsprechen würde. Bei der ZOW in Bad Salzuflen hat sich der Abwärtstrend dagegen auch in diesem Jahr fortgesetzt. Die Ausstellerzahl konnte gegenüber der Vorveranstaltung im Februar 2015 zwar leicht gesteigert werden. Beim Vergleich mit dem letzten Interzum-freien Jahr 2014 ist es trotz der vorgenommenen Konzeptänderungen dennoch zu einem weiteren Rückgang gekommen.

Nach Biesse und Cefla kehrt auch SCM zurück

Für die Xylexpo haben sich nach Angaben des Veranstalters Centro promozionale Acimall S.p.A. (Cepra), Assago, bis Mitte April insgesamt 433 Aussteller angemeldet, davon 122 aus dem Ausland. Mit diesen festen Buchungen kann in

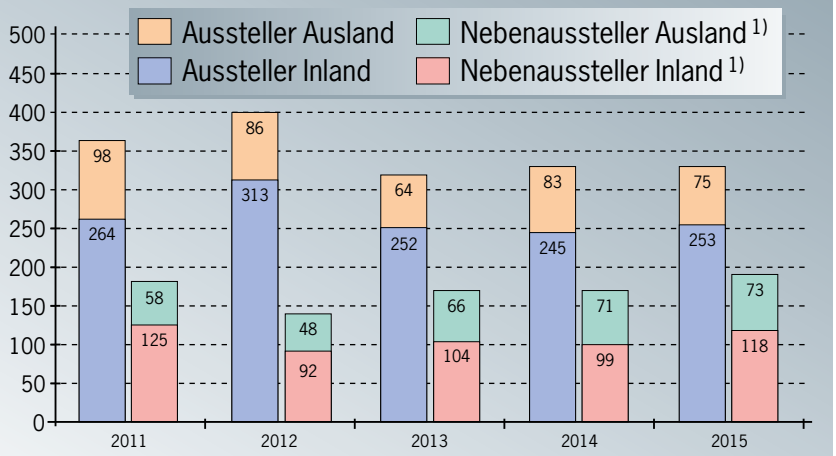
den drei für die Xylexpo vorgesehenen Hallen eine Netto-Ausstellungsfläche von knapp 29.000 m² belegt werden. In den auf die Holzwerkstoffproduktion und -verarbeitung ausgerichteten Hallen 1 und 3 gibt es nach Aussage von Cepra keine freien Flächen mehr. In der Halle 2, in der die Hersteller von Maschinen und Anlagen für die Massivholzverarbeitung zusammengefasst werden, läuft derzeit die Vermarktung der restlichen Flächen. Insgesamt rechnet Cepra auf der diesjährigen Xylexpo mit über 450 Ausstellern.

Einer der größten Stände wird von der SCM Group S.p.A., Rimini/Italien, belegt, die nach mehrjähriger Abwesenheit wieder auf die Xylexpo zurückkehren wird. Ende Oktober 2015 hat das Unternehmen einen rund 2.640 m² großen Gruppenstand gebucht. Die SCM Group hatte sich letztmals an der Xylexpo 2008 beteiligt. 2010 hatte die Gruppe wie die Biesse S.p.A., Pesaro, und die Cefla Finishing Group S.p.A., Imola, zugunsten der im März 2009 in Rimini gestarteten Technodomus auf die Xylexpo verzichtet. Nach der Erstveranstaltung war die Technodomus im April 2010 und April 2012 noch zweimal durchgeführt worden. Die für April 2014 geplante Technodomus musste dann allerdings im Januar 2014 abgesagt werden; ein wesentlicher Grund war der Rückzug von Biesse, Cefla und SCM. Biesse hatte zuvor bereits Ende November 2013 seine Rückkehr auf die Xylexpo angekündigt, Mitte Januar 2014 war bei Cefla eine ähnliche Entscheidung gefallen. Biesse hatte auf der im Mai 2014 durchgeführten Messe eine Standfläche von 1.800 m² belegt, Cefla hatte auf 600 m² ausgestellt. Die SCM Group war damals zumindest über die Gruppenunternehmen Elmag S.p.A. Division Superfici (Monza), Casadei-Busellato (Thiene) und CMS Group S.p.A. Balestrini (Seveso) auf der Xylexpo vertreten.

Biesse und Cefla hatte bereits in der zweiten Junihälfte 2015 ihre Teilnahme an der diesjährigen Xylexpo bestätigt. Biesse plant auf 2.120 m² mit einem etwas größeren Stand als im Mai 2014, Cefla stellt erneut auf 600 m² aus. Auf der Xylexpo 2008 war die SCM Group mit insgesamt 5.000 m² vertreten, Biesse und Cefla hatten 2.800 m² bzw. 1.200 m² belegt. Die Homag Group AG, Schopfloch, wird auf der diesjährigen Xylexpo auf einem 720 m² großen Stand ausstellen. Die Schelling Anlagenbau GmbH, Schwarzach/Österreich, wird gemeinsam mit der im September 2015 übernommenen IMA Klessmann GmbH, Lübbecke, einen 800 m² großen Stand belegen. Die Michael Weinig AG, Tauberbischofsheim, hat zusammen mit weiteren Gruppenunternehmen einen 560 m² großen Stand gebucht. Aus dem Holzwerkstoffanlagenbau wird die Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH & Co. KG, Krefeld, mit einem 120 m² großen Stand auf der diesjährigen Xylexpo vertreten sein. Die Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, hat sich dagegen wie bereits 2014 gegen eine Teilnahme an der Xylexpo entschieden.

An der letzten Xylexpo hatten sich nach den von Cepra veröffentlichten Zahlen 440 (2012: 514) Unternehmen beteiligt; die Ausstellerzahl war damit gegenüber der Vorveranstaltung nochmals deutlich zurückgegangen. Die Zahl der ausländischen Aussteller hatte dabei mit -31 % auf 123 (177) Unternehmen überproportional stark nachgegeben. Davon waren 51 Unternehmen aus Deutschland gekommen. Entsprechend der geringeren Ausstellerzahl hatte sich auch die Nettoausstellungsfläche auf 27.000 (32.066) m² in drei (4) Hallen reduziert. Die Besucherzahl war

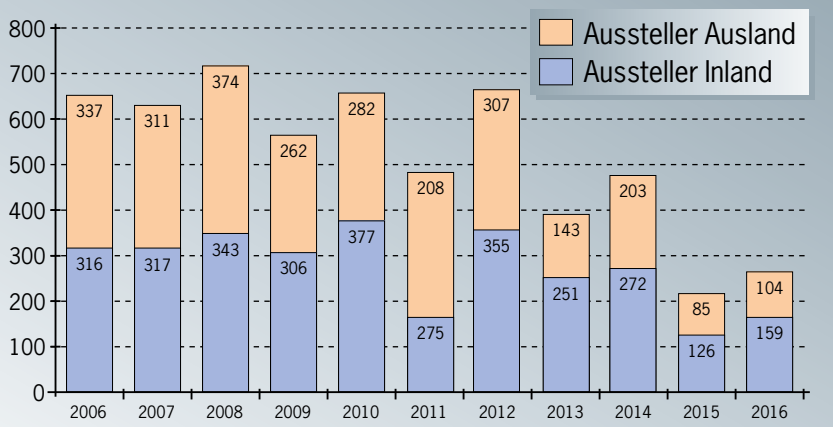
Sicam: Entwicklung der Ausstellerzahlen



1) zusammen vertretene Unternehmen

Quelle: EUWID (nach Angaben von Exposicam und AUMA)

ZOW: Entwicklung der Ausstellerzahlen 1)



1) ohne zusammen vertr. Unternehmen

Quelle: EUWID (nach Angaben von Clarion Events, AUMA)

Messen 2016 / 2017

11.05.-14.05 2016	**Fidexpo/RosMebel, Moskau/Russland**
24.05.-28.05.2016	**Xylexpo, Mailand/Italien**
01.06.-04.06.2016	**WMF, Peking/China**
09.06.-11.06.2016	**Woodex, Johannesburg/Südafrika**
08.07.-10.07.2016	**Furnitex, Brisbane/Australien**
26.07.-29.07.2016	**Formobile, São Paulo/Brasilien**
24.08.-27.08.2016	**IWF, Atlanta/Georgia**
06.09.-09.09.2016	**ExpoDrev Russia, Krasnoyarsk/Russland**
07.09.-11.09.2016	**Habitare, Helsinki/Finnland**
08.09.-11.09.2016	**FMC China, Shanghai/China**
08.09.-11.09.2016	**Furniture China, Shanghai/China**
13.09.-16.09.2016	**Drema/Furnica, Posen/Polen**
14.09.-18.09.2016	**Bife-Sim, Bukarest/Rumänien**
17.09.-23.09.2016	**Küchenmeile A30**
18.09.-22.09.2016	**MOW, Bad Salzuflen**
20.09.-23.09.2016	**Lesprom-Ural, Jekaterinburg/Russland**
20.09.-23.09.2016	**Expomebel-Ural, Jekaterinburg/Russland**
25.09.-28.09.2016	**Hausmesse Oberfranken**
26.09.-02.10.2016	**Hausmesse Süd**
27.09.-30.09.2016	**Woodworking, Minsk/Weißrussland**
27.09.-30.09.2016	**Lisderevmasch, Kiew/Ukraine**
28.09.-01.10.2016	**MIFIC, St. Petersburg/Russland**
02.10.-05.10.2016	**W16, Birmingham/Großbritannien**
11.10.-15.10.2016	**Holz, Basel/Schweiz**
12.10.-15.10.2016	**Saloni Worldwide Moscow, Moskau/Russland**
12.10.-16.10.2016	**Ambienta, Zagreb/Kroatien**
13.10.-16.10.2016	**Index, Mumbai/Indien**
18.10.-21.10.2016	**Sicam, Pordenone/Italien**
21.10.-23.10.2016	**Kitchen and Bathroom Expo, Shanghai/China**
22.10.-26.10.2016	**Intermob/Wood Processing, Istanbul/Türkei**
24.10.-27.10.2016	**Lesdrevmasch, Moskau/Russland**
21.11.-25.11.2016	**Mebel, Moskau/Russland**
22.11.-25.11.2016	**Expobois, Paris/Frankreich**
01.12.-03.12.2016	**Woodworking Machinery, Riga/Lettland**
16.01.-22.01.2017	**IMM Cologne, Köln**
16.01.-22.01.2017	**Living Kitchen, Köln**
07.02.-09.02.2017	**Surface Design Show, London/Großbritannien**
07.02.-09.02.2017	**ZOW, Bad Salzuflen**
01.03.-04.03.2017	**Delhiwood, New Delhi/Indien**
05.03.-09.03.2017	**EuroShop, Düsseldorf**
07.03.-09.03.2017	**WoodMac, FurniTek, Shanghai/China**
14.03.-17.03.2017	**Meble Polska, Posen/Polen**
28.03.-31.03.2017	**Interzum Guangzhou, Guangzhou/China**
28.03.-31.03.2017	**Fimma, Bento Goncalves/Brasilien**
09.04.-14.04.2017	**Salone Internazionale del Mobile, Mailand/Italien**
16.05.-19.05 2017	**Interzum, Köln**
22.05.-26.05.2017	**Ligna, Hannover**
13.06.-17.06.2017	**Fitecma, Buenos Aires/Argentinien**
19.07.-22.07.2017	**AWFS, Las Vegas/Nevada**
03.10.-05.10.2017	**Hi15/Woodtech, Herning/Dänemark**

Nähere Informationen zu den einzelnen Terminen unter www.euwid-holz.de

Alle Angaben ohne Gewähr

2014 laut Cepra dagegen wieder leicht auf 44.000 (2012: 43.295) gestiegen.

2010 hatte die Xylexpo mit 652 (2008: 853) Ausstellern noch sechs Messehallen belegt. Die Nettoausstellungsfläche lag damals bei 42.500 (76.628) m² und die Besucherzahl wurde mit 51.480 (81.890) angegeben. Von 2008 bis 2014 hatte sich die Xylexpo damit sowohl in Bezug auf die Besucher- und Ausstellerzahl als auch auf die Nettoausstellungsfläche mehr als halbiert.

Erstmals wieder über 1.000 IWF-Aussteller

Bis Mitte April haben rund 1.000 Unternehmen einen Stand auf der diesjährigen IWF gebucht. Davon kommen rund 200 aus dem Ausland. Von den bislang gemeldeten Unternehmen werden sich rund 200 zum ersten Mal an der IWF beteiligen. Die verkaufte Netto-Ausstellungsfläche hat sich mit dem aktuellen Buchungsstand auf rund 500.000 sqft bzw. rund 46.500 m² erhöht. Nach Aussage der IWF-Organisatoren können damit die beiden Ausstellungshallen A und B im Georgia World Congress Center erstmals wieder fast komplett belegt werden. In der auf die Zulieferindustrie ausgerichteten Halle A sind unter anderem Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Beschlägehersteller zusammengefasst. Die Halle B wird dagegen ausschließlich mit Maschinen- und Anlagenherstellern belegt.

Trotz der deutlichen Steigerung gegenüber den letzten drei Veranstaltungen ist die IWF noch immer weit von den im Jahr 2008 erreichten Aussteller- und Besucherzahlen entfernt. Damals hatten 1.324 Aussteller in den drei Hallen A, B und C netto insgesamt 75.580 m² belegt. Unter dem Einfluss der Wirtschaftskrise hatten sich im August 2010 nur noch 972 Aussteller mit einer Fläche von 34.885 m² beteiligt. Bei den folgenden beiden Veranstaltungen waren noch weniger Unternehmen vertreten, während die Ausstellungsfläche wieder leicht gestiegen war. Im August 2014 hatten 929 (2012: 860) Unternehmen auf der IWF ausgestellt, die Ausstellungsfläche war mit 41.685 (38.075) m² angegeben worden.

Im Vergleich zur letzten IWF wird es in diesem Jahr unter anderem im Bereich Holzwerkstoffe zu Veränderungen kommen. Arauco North America, Atlanta/Georgia, wird sich auf einer deutlich größeren Fläche als in den Vorjahren an der IWF beteiligen. Aus Europa wird erstmals die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, in Atlanta ausstellen. Auf dem rund 80 m² großen Stand sollen alle drei Divisionen („Decorative Products", „Retail Products" und „Building Products") vorgestellt werden, der Schwerpunkt wird allerdings bei dekorativen Produkten liegen.

Ausstellerzahl auf Sicam soll um 15 % steigen

An der Sicam im italienischen Pordenone werden sich voraussichtlich deutlich mehr Unternehmen beteiligen als in den Vorjahren. Der Veranstalter Exposicam s.r.l., Mailand, geht derzeit einschließlich der zusammen vertretenen Unternehmen von knapp 600 Ausstellern aus. Gegenüber dem Vorjahr würde das einer Steigerung um rund 15 % entsprechen. Bislang wurden rund 300 Stände fest gebucht, auf denen mehr als 400 Unternehmen als Haupt- bzw. Unteraussteller vertreten sein werden. 72 % der Anmeldungen kamen aus Italien; rund ein Viertel der eingegangenen Auslandsbuchungen entfällt auf deutsche Unternehmen.

Mit den bislang eingegangenen Buchungen kann in den wie im Vorjahr neun Messehallen eine Nettoausstellungsfläche von über 13.000 m² belegt werden. Damit wird bereits jetzt die Gesamtfläche der letzten Sicam übertroffen; laut Exposicam hatten im Oktober 2015 die insgesamt 522 (2014: 498) Aussteller eine Fläche von 13.015 (12.780) m² belegt.

Die Zahl der Hauptaussteller war laut der Messestatistik des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (AUMA), Berlin, im vergangenen Jahr mit 328 (328) im Vergleich zur Vorveranstaltung stabil geblieben. Davon waren 253 (245) aus Italien und 75 (83) aus dem Ausland gekommen. Aus Deutschland hatten sich 20 (19) Unternehmen als Aussteller beteiligt. Bei den zusammen vertretenen Unternehmen hatte es dagegen eine Steigerung auf 191 (170) gegeben. Darunter waren 118 (99) italienische und 73 (71) ausländische Unternehmen.

Die Besucherzahlen waren auf der letztjährigen Sicam laut den AUMA-Zahlen mit 16.842 (17.270) leicht unter der Vorjahresveranstaltung geblieben. Aus Italien waren 10.872 (11.318) Besucher gekommen; der Auslandsbesuch hatte sich dagegen leicht auf 5.970 (5.952) erhöht.

ZOW wird ab 2017 auf drei Tage verkürzt

Auf der diesjährigen ZOW in Bad Salzuflen haben vom 16. bis 19. Februar in den drei Hallen 20, 21 und 22.1 noch insgesamt 263 (2015: 211) Unternehmen ausgestellt. Die Zahl der inländischen Aussteller hat sich auf 159 (126) erhöht; aus dem Ausland kamen 104 (85) Unternehmen. Im Vergleich zu den letzten geraden Jahren, in denen auf die ZOW keine Interzum folgt, sind die Ausstellerzahlen allerdings weiter zurückgegangen. An der ZOW 2012 hatten sich nach Angaben des Veranstalters Clarion Events Deutschland GmbH, Bielefeld, noch insgesamt 662 Aussteller beteiligt, von denen 355 aus Deutschland und 307 aus dem Ausland gekommen waren. 2014 war die Gesamtzahl auf 475 zurückgegangen; diese hatte sich dabei auf 272 deutsche und 203 ausländische Unternehmen verteilt. Der Auslandsanteil unter den Ausstellern war von 46,4 % auf 42,7 % im Jahr 2014 gefallen; in diesem Jahr wurden noch 39,5 % erreicht.

Bei der Vorstellung des neuen Messekonzeptes im Herbst 2015 hatte Clarion Events für die diesjährige ZOW eigentlich eine Steigerung der Ausstellerzahl auf 350 Unternehmen angestrebt. Im Verlauf der letzten Monate hatten allerdings verschiedene Unternehmen, unter anderem aus dem Oberflächenbereich, ihre eigentlich geplante Beteiligung wieder abgesagt. Auch bei den Besucherzahlen wurden die Zielsetzungen nicht ganz erreicht. Statt der eigentlich geplanten 7.000-9.000 Besucher waren nach vorläufigen Zahlen rund 6.600 Besucher nach Bad Salzuflen gekommen. Der Auslandsanteil wurde mit rund 25 % angegeben.

Mit der im kommenden Jahr geplanten Verkürzung der ZOW auf drei statt bislang vier Tage und der Festlegung von vier vorgegebenen Standgrößen bereitet Clarion Events derzeit weitere konzeptionelle Änderungen vor. An dem Jahresrhythmus will der Messeveranstalter trotz der im kommenden Jahr wieder anstehenden Konkurrenz durch die Interzum dagegen festhalten. Eine ursprünglich angedachte Verschiebung auf einen früheren Termin wurde inzwischen ebenfalls verworfen; die nächste ZOW soll daher wie geplant vom 7. bis 9. Februar stattfinden.

Xylexpo and IWF expect to welcome more exhibitors

The forthcoming editions of the woodworking machinery fair Xylexpo in Milan, Italy and the machinery and suppliers event International Woodworking Fair (IWF) in Atlanta, Georgia look set to experience a minor recovery after sharp declines the last time around. Both events are poised to see at least slightly more visitors and exhibitors even though the framework conditions remain party challenging. Based on the number of registrations received in April, Xylexpo – which is to take place from 24 to 28 May – and the IWF – which is one day shorter running from 24 to 27 August – have already surpassed some of the figures recorded the last time they were held. The organisers of Xylexpo anticipate that this year's event will welcome more than 450 exhibitors, its first increase in a while after a substantial downturn since 2008. The IWF had already enjoyed a turnaround at the last event in August 2014. This upswing looks set to continue this year: more than 1,000 companies have reserved a stand four months before the fair opens its doors. The last time that the number of IWF exhibitors was in the thousands was in 2008. The organiser of the Sicam supplier fair, which will be held in Pordenone, Italy from 18 to 21 October, expect an even larger growth. Based on the current number of bookings, the number of exhibitors, including companies with joint stands, is to climb to approximately 600.

Export hat sich in fast allen Monaten besser entwickelt als der Inlandsumsatz

Umsatz der Möbelbranche ist stärker gestiegen als erwartet

Die deutsche Möbelindustrie hat das Gesamtjahr 2015 mit einem Umsatzplus von 6,2 % auf 17,387 Mrd € und damit deutlich besser abgeschlossen als zunächst erwartet worden war.

Nach einem verhaltenen Januar (+0,2 %) war der Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM), Bad Honnef, für das Gesamtjahr 2015 zunächst von einem Wachstum in einer Größenordnung von 1-2 % ausgegangen. In den Folgemonaten konnten dann aber vielfach größere Umsatzsteigerungen erzielt werden, so dass der Halbjahresumsatz bereits um 4,6 % über dem Vorjahresniveau lag. In der Folge hatte der VDM bereits zum Beginn des zweiten Halbjahrs seine Prognose für das Gesamtjahr nach oben korrigiert. Mit einer Steigerung um 3 % sollte wieder das Umsatzniveau des Jahres 2011 erreicht werden.

Mitte Januar 2016 wurde die Prognose auf Basis der zu diesem Zeitpunkt vorliegenden Zahlen für die ersten zehn Monate nochmals auf +5,0 % angehoben. Von Januar bis Oktober war der Branchenumsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 5,4 % auf 14,4 (Jan.-Okt. 2014: 13,7) Mrd € gesteigert worden. Die Monate November und Dezember haben sich mit Zuwachsraten von 11,6 % bzw. 8,1 % dann noch besser entwickelt, womit sich für das Gesamtjahr 2015 schließlich ein Plus von 6,2 % auf 17,387 Mrd € ergeben hat. Damit hat der Branchenumsatz nach Aussage des VDM fast wieder das Niveau des Jahres 2008 erreicht.

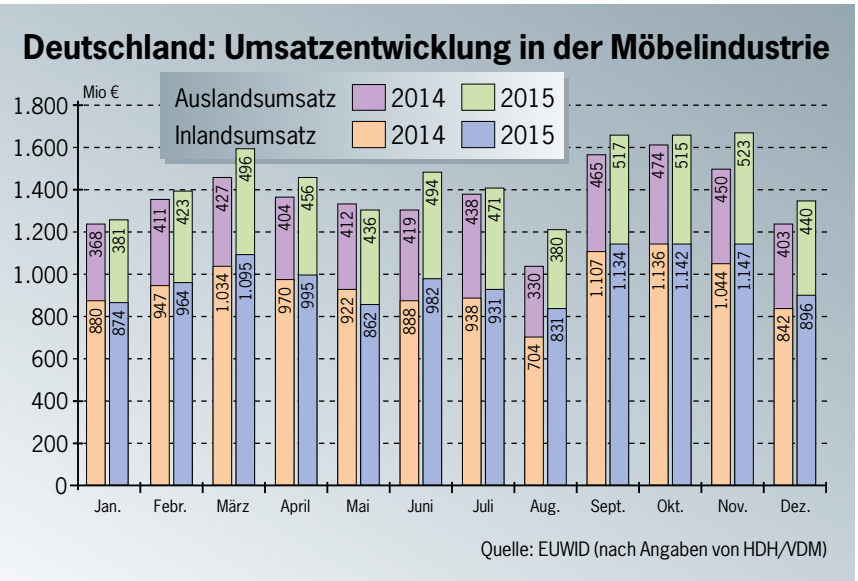
2009 war der Umsatz der deutschen Möbelindustrie nach der vom VDM auf Basis von Zahlen des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, zusammengestellten Statistik deutlich auf 15,401 Mrd € zurückgegangen. In den Jahren 2010 bis 2012 hatte der Branchenumsatz wieder schrittweise angezogen. Der erneute Rückgang im Jahr 2013 konnte 2014 nur zum Teil ausgeglichen werden. Mit dem stärkeren Anstieg im vergangenen Jahr wurden dafür sogar die in den beiden Vorjahren jeweils verfehlten Umsatzzahlen der Jahre 2011 und 2012 wieder übertroffen.

Von den einzelnen Monaten des Jahres 2015 lagen in der vom VDM zusammengestellten Statistik alle mit Ausnahme des Mai (-2,4 %) deutlich über den Vorjahreswerten. Zweistellige Zuwachsraten gegenüber dem Vorjahr wurden in den Monaten Juni (+13,5 %), August (+17,8 %) und November (+11,6 %) erreicht. Die ungewöhnlich hohe Steigerung im August war allerdings zu einem wesentlichen Teil auf die im Vergleich zum Vorjahr andere Lage der Ferien zurückzuführen. Überproportionale Zuwächse gab es im März (+8,5 %) und im Dezember (+8,1 %). Die Monate April (+5,8 %), September (+5,6 %) und Oktober (+4,3 %) lagen dagegen leicht unter dem im Gesamtjahr erreichten Anstieg. Im Januar (0,2 %), Februar (+1,7 %) und Juli (+1,7 %) wurden die Vorjahreswerte nur leicht übertroffen.

Überproportionale Exportsteigerungen

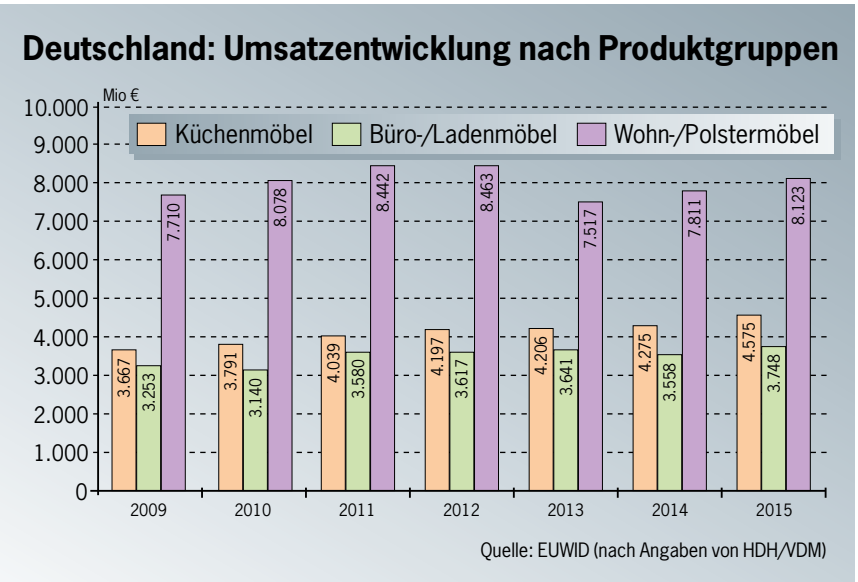
Der Export hat sich für die deutsche Möbelindustrie auch im vergangenen Jahr deutlich besser entwickelt als das Inlandsgeschäft. Bereits 2014 war der Auslandsumsatz um 4,5 % auf 5,003 (2013: 4,794) Mrd € gestiegen, der Inlandsumsatz konnte dagegen nur um 1,7 % auf 11,411 (11,272) Mrd € verbessert werden. 2013 war der Inlandsumsatz um 5,0 % zurückgegangen, während der Export nur um 0,5 % unter dem Vorjahreswert geblieben war.

Im Jahresverlauf 2015 hat der Exportumsatz in allen Monaten gegenüber dem Vorjahreszeitraum zugelegt. Für sechs Monate (März +15,9 %, April +12,5 %, Juni +17,9 %, August 15,5 %, September 10,8 % und November +16,0 %) wurden zweistellige Steigerungsraten ausgewiesen. Die geringsten Zuwächse hat es in den Monaten Januar (+3,1 %) und Februar (+2,6 %) gegeben. In allen anderen Monaten lagen die Zuwachsraten im oberen einstelligen



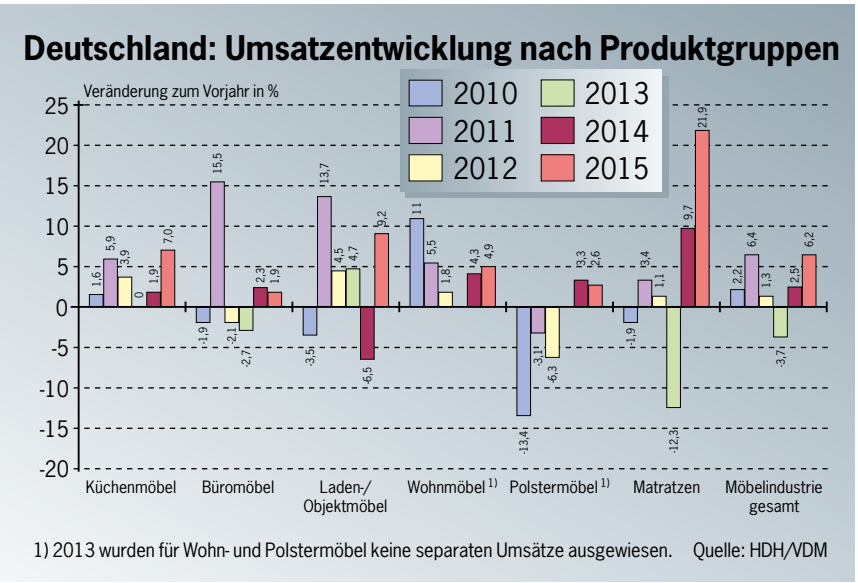
Prozentbereich (Mai +5,9 %, Juli +7,1 %, Oktober +8,7 % und Dezember +9,5 %).

Die Inlandsumsätze sind dagegen im Januar (-0,9 %), Mai (-6,1 %) und Juli (-0,8 %) gegenüber dem Vorjahresmonat zurückgegangen. Zweistellige Zuwachsraten gab es im Juli (+11,4 %) und August (+18,9 %). Zum Jahresende haben die Umsätze in Deutschland spürbar angezogen (November + 9,7 %, Dezember +7,4 %). In allen anderen Monaten konnte der Umsatz zumindest leicht verbessert werden, die Zuwachsraten lagen dabei zwischen 1,3 % im Februar und 5,4 % im März. Damit hat sich das Inlandsgeschäft im Vergleich zu den Vorjahresmonaten nur im August besser entwickelt als der Export, was allerdings in erster Linie auf Sondereinflüsse durch die Terminierung der Sommerferien zurückzuführen ist.



Alle Teilbereiche haben zugelegt

Zu der im Gesamtjahr 2015 erreichten Umsatzsteigerung haben laut der VDM-Statistik alle Teilbereiche beigetragen. Die höchsten Zuwächse gab es bei Matratzen (+21,9 %) und Laden-/Objektmöbeln (9,2 %). Diese beiden Bereiche hatten sich in den letzten zwei Jahren aber eher schwächer entwickelt.



Der Umsatz mit Küchenmöbeln ist im vergangenen Jahr um 7,0 % auf 4,575 (2014: 4,275) Mrd € gestiegen. Im Export fiel das Wachstum mit einem Plus von 10,9 % auf 1,679 (1,513) Mrd € sogar zweistellig aus, während der Inlandsumsatz mit Küchenmöbeln um 4,9 % auf 2,897 (2,762) Mrd € gestiegen ist. Der Gesamtumsatz mit Büro-/Ladenmöbeln hat sich um 5,1 % auf 3,748 (3,558) Mrd € erhöht, von denen 2,023 (1,988) Mrd € auf Büromöbel und 1,725 (1,570) Mrd € auf Laden-/Objektmöbel entfallen sind.

Der Gesamtumsatz mit Wohnmöbeln hat sich 2015 nach den vom VDM zusammengestellten Zahlen um 4,9 % auf 7,073 (6,786) Mrd € erhöht. Der Inlandsumsatz ist dabei um 2,2 % auf 4,710 (4,652) Mrd € gestiegen, der Export hat mit einem Plus von 10,7 % auf 2,363 (2,133) Mrd € sogar zweistellig zugelegt. Für Polstermöbel wurde eine Umsatzsteigerung um 2,6 % auf 1,051 (1,026) Mrd € ausgewiesen. Das um 2,2 % rückläufige Inlandsgeschäft konnte durch eine Exportsteigerung von 13,3 % überkompensiert werden.

Aus den VDM-Zahlen errechnet sich für den Gesamtumsatz der deutschen Möbelindustrie eine Exportquote von 31,8 (30,5) %. Über diesem Gesamtwert lagen Küchenmöbel mit 36,7 (35,4) % und Wohnmöbel mit 33,4 (31,4) %. Für Büromöbel ergibt sich eine Exportquote von 25,4 (24,5) %, für Laden-/Objektmöbel von 28,2 (27,5) %.

Im laufenden Jahr rechnet der VDM bislang mit einer weiteren leichten Umsatzsteigerung. Der Zuwachs soll dabei in einer Größenordnung von rund 1 % liegen. Positive Einflussfaktoren sind nach Einschätzung des VDM der weiter anhaltende Aufwärtstrend im Wohnungsbau sowie der unter anderem durch Steuerentlastungen und Lohnsteigerungen erreichte Anstieg der durchschnittlichen Verbrauchereinkommen. Bremsend könnte sich das seit dem zweiten Halbjahr in Deutschland leicht eingetrübte konjunkturelle Umfeld auswirken. Problemfelder für die Möbelindustrie sind aus VDM-Sicht zudem der vor allem im Wohnmöbelbereich weiter steigende Importdruck, die in Teilbereichen rückläufige Preisentwicklung und die durch die aktuellen Konzentrationstendenzen für die Lieferanten noch schwieriger werdenden Handelsstrukturen.

In den größten Auslandsmärkten wurden fast durchgehend Zuwächse erreicht

Deutsche Möbelexporte lagen 2015 erstmals über 10 Mrd €

Der deutsche Möbelaußenhandel ist in den letzten Jahren immer stärker gestiegen. Sowohl die Exporte als auch die Importe haben seit dem Jahr 2003 schrittweise zugelegt. Der Aufwärtstrend wurde nur 2009 kurzzeitig unterbrochen; die Exporte haben zudem im Jahr 2013 nochmals leicht nachgegeben.

Über den gesamten Zeitraum 2000 bis 2015 wurden mehr Möbel nach Deutschland eingeführt als exportiert. Der Importüberschuss hat sich ausgehend von den für 2000 errechneten 2,0 Mrd € bis zum Jahr 2007 immer weiter reduziert. Mit den in den Jahren 2004 bis 2007 erreichten Zuwächsen hat sich der Export an das Importvolumen angenähert. Im Jahr 2007 hatte sich der Importüberschuss nur noch auf rund 100 Mio € belaufen. In den folgenden Jahren ist der Import aber wieder stärker gestiegen als der Export.

Laut den vom Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM), Bad Honnef, auf Basis der Außenhandelsstatistik des Statistischen Bundesamts, Wiesbaden, zusammengestellten Zahlen sind die deutschen Möbelexporte im Jahr 2015 um 6,6 % auf 10,125 (2014: 9,501) Mrd € gestiegen und haben damit erstmals die Schwelle von 10 Mrd € überschritten. Die Möbeleinfuhren haben mit einem Plus von 5,4 % auf 11,931 (11,325) Mrd € ähnlich stark zugelegt. Das Außenhandelsdefizit hat sich damit nur leicht auf 1,807 (1,824) Mrd € reduziert. Die der Statistik zugrundegelegten amtlichen Außenhandelszahlen umfassen alle zollrechtlich erfassten Ein- und Ausfuhren. Bei den Ausfuhren werden damit neben den Exportlieferungen deutscher Möbelwerke unter anderem auch Reexporte, Lieferungen aus ausländischen Produktionsstandorten deutscher Hersteller oder aus Lohnfertigungsaufträgen bei ausländischen Produzenten sowie Exporte von Möbelhandelsunternehmen berücksichtigt.

Neun der zehn größten Exportmärkte im Plus

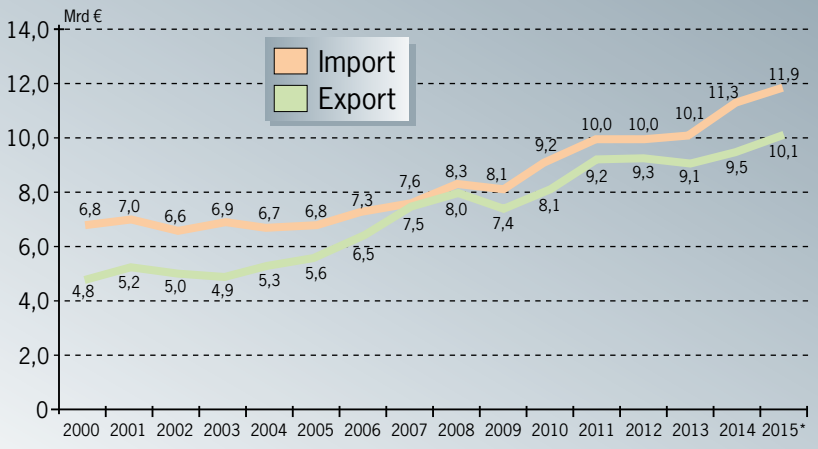
Im Export sind die deutschen Lieferungen in den wichtigsten Auslandsmarkt Frankreich im vergangenen Jahr mit 1,273 (1,268) Mrd € nahezu auf dem Vorjahresniveau geblieben, nachdem sie sich in den Jahren zuvor eher rückläufig entwickelt hatten. Demgegenüber weist die VDM-Statistik für den zweitgrößten Exportmarkt Schweiz ein überdurchschnittliches Wachstum von 9 % auf 1,157 (1,062) Mrd € aus. Zu dieser Steigerung hat insbesondere die im Januar 2015 erfolgte Abwertung des Euro gegenüber dem Schweizer Franken beigetragen. Nach Österreich, dem drittgrößten Auslandsmarkt, wurden Möbel im Wert von 985,4 (967,4) Mio € geliefert, was einer Steigerung um 1,9 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der niederländische Markt scheint sich inzwischen ebenfalls zu erholen. Die Lieferungen aus Deutschland sind im vergangenen Jahr um 6,9 % gestiegen. 2014 war in den Niederlanden ein leichtes Plus von 1,1 % erreicht worden, nachdem sich die Lieferungen laut dem VDM seit dem Jahr 2008 nahezu halbiert hatten. Auch 2013 waren die Ausfuhren in die Niederlande noch zweistellig zurückgegangen.

Hohe Zuwächse gab es zudem bei den Möbelausfuhren nach Großbritannien (+10,3 %) sowie, von einem geringen Niveau kommend, bei den Lieferungen in die USA (+25,6 %), nach Tschechien (+10,5%) und Spanien (+26,2 %). Die Exporte in diese Märkte hatten sich bereits 2014 deutlich verbessert. Mit einem Plus von 6,3 % sind die Exporte nach Polen nur durchschnittlich gestiegen. Von den zehn größten Exportmärkten hat sich im vergangenen Jahr nur Belgien mit einem Minus von 1,2 % leicht rückläufig entwickelt. Der Anteil dieser zehn Länder am Gesamtexport hat sich nochmals leicht auf 68,7 (68,4) % erhöht.

Importe: Zuwächse bei den größten Ländern

Im Möbelimport haben 2015 vor allem die Lieferungen aus den drei wichtigsten

Deutschland: Entwicklung des Möbelaußenhandels

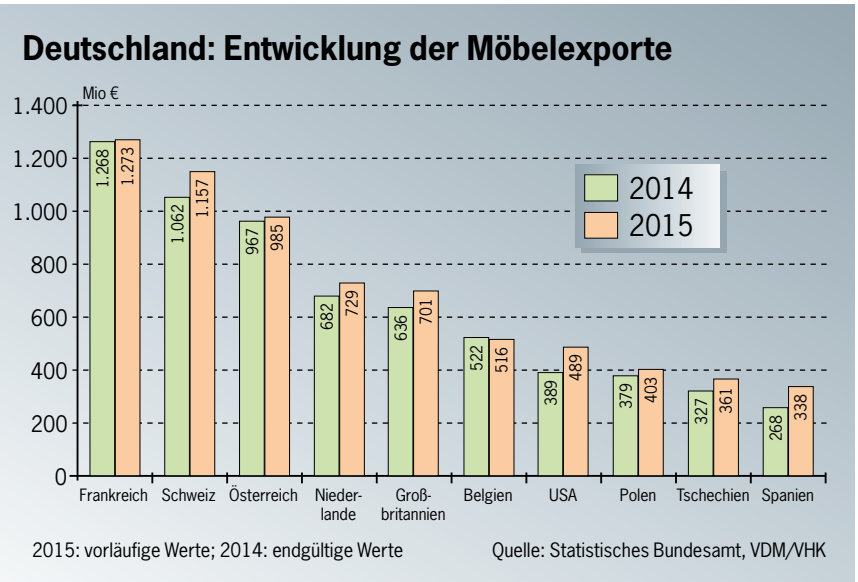


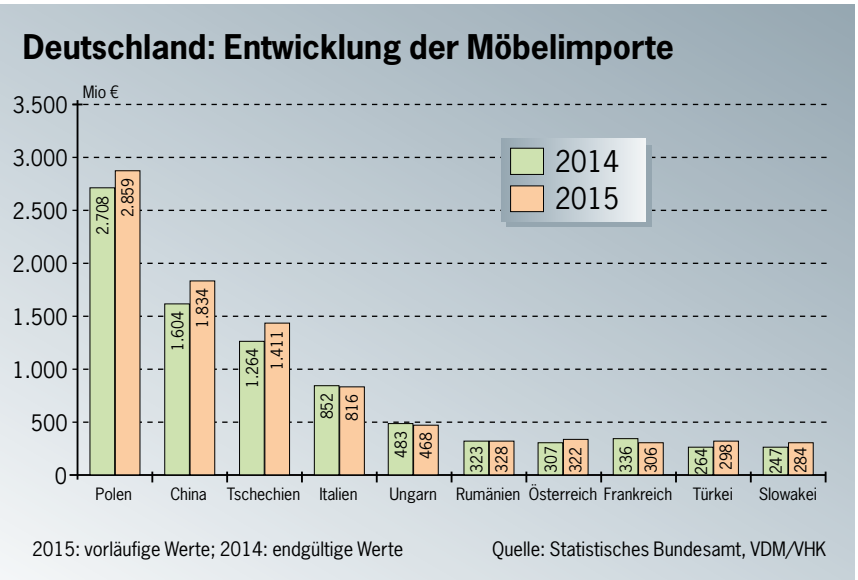
* 2015: vorläufige Werte

Quelle: Statistisches Bundesamt, VDM/VHK

Lieferländern Polen, China und Tschechien zugelegt. Die Lieferungen aus Polen sind gegenüber dem Vorjahr um 5,6 % auf 2,859 (2,708) Mrd € gestiegen. Damit kamen im vergangenen Jahr 24,0 (23,9) % der gesamten deutschen Möbeleinfuhren aus Polen. Die Importe aus Tschechien legten sogar zweistellig um 11,7 % auf 1,411 (1,263) Mrd € zu. Für China weist die Statistik ebenfalls einen deutlichen Zuwachs um 14,3 % auf 1,833 (1,604) Mrd € aus. Damit hat sich der Anteil der drei größten Lieferländer an den deutschen Möbelimporten um zwei Prozentpunkte auf 51,2 (49,2) % erhöht.

Bei den zwei nächstgrößeren Lieferländern hat es dagegen jeweils Rückgänge gegeben. Die Lieferungen aus Italien haben um 4,2 % auf 815,9 (852,0) Mio € nachgegeben. Die Möbeleinfuhren aus Ungarn sind um 3,1 % auf 467,6 (482,7) Mio € gesunken. Ebenfalls zurückgegangen sind die Importe aus Frankreich (-8,9 % auf 306,5 Mio €). Die Lieferungen aus Rumänien (+1,6 %) und Österreich (+4,9%) haben dagegen jeweils zugelegt. Für die Türkei (+13,0%) und die Slowakei (+14,9 %) weist die Statistik, ausgehend von einem vergleichweise niedrigen Niveau, zweistellige Zuwächse aus.





Küchenmöbelexporte sind stärker gestiegen

Die deutschen Küchenmöbelexporte sind laut der vom Verband der Deutschen Küchenmöbelindustrie (VdDK), Herford, auf Basis von Zahlen des Statistischen Bundesamtes zusammengestellten Außenhandelsstatistik im vergangenen Jahr um 9,5 % auf 1,699 (2014: 1,551) Mrd € gestiegen. Zu dem Wachstum haben beide Jahreshälften in ähnlichem Umfang beigetragen; für das erste Halbjahr war ein Anstieg um 9,4 % ausgewiesen worden.

Auch bei den Küchenmöbelexporten haben die Lieferungen in die zehn wichtigsten Exportmärkte jeweils zugenommen. Frankreich blieb mit einer Steigerung um 9,3 % auf 391,3 (358,1) Mio € der größte Auslandsmarkt. Die Lieferungen in die Niederlande sind um 13,1 % auf 217,4 (192,3) Mio € gestiegen, die Schweiz-Exporte haben sich um 15,4 % auf 193,6 (167,7) Mio € erhöht. Belgien (+3,0 %) und Österreich (+0,9 %) lagen jeweils leicht über den Vorjahreswerten. Für die auf den nachfolgenden Plätzen liegenden Länder Großbritannien (+17,7 %), China (+10,4 %), USA (+31,9 %) und Spanien (+15,0 %) wurden zweistellige Zuwächse ausgewiesen. Die Exporte nach Italien haben um 7,6 % zugelegt. Insgesamt entfielen auf diese zehn größten Exportmärkte 1,421 Mrd € bzw. 83,6 % der Gesamtausfuhren.

Die deutschen Küchenmöbelimporte sind im vergangenen Jahr laut den VdDK-Zahlen um 9,7 % auf 98,8 (109,3) Mio € zurückgegangen. Damit hat sich der Abwärtstrend im zweiten Halbjahr deutlich verstärkt, nachdem die erste Jahreshälfte noch mit einem Minus von 1,5 % abgeschlossen worden war. Die drei größten Lieferländer Italien, Litauen und Frankreich, auf die zusammen 59,1 % der Gesamtimporte entfielen, haben jeweils zweistellig nachgegeben. Die Lieferungen aus Italien sind um 20,6 % auf 33,8 (42,6) Mio € zurückgegangen. Für Litauen wurde ein Minus von 21,4 % auf 14,5 (18,5) Mio € ausgewiesen. Die Frankreich-Importe haben sogar um 35,0 % auf 10,0 (15,4) Mio € nachgegeben.

Homag Group, Biesse und SCM Group haben 2015 ihre Umsätze deutlich gesteigert

Große Hersteller profitieren von Investitionen im Möbelbereich

Die in verschiedenen Regionen weiter zunehmende Investitionstätigkeit in der Möbelindustrie schlägt sich auch in der Geschäftsentwicklung der großen Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen nieder. Sowohl die Homag Group AG, Schopfloch, als auch die italienischen Unternehmen Biesse S.p.A., Pesaro, und SCM Group S.p.A., Rimini/Italien, haben ihre Umsätze im Jahr 2015 deutlich gesteigert.

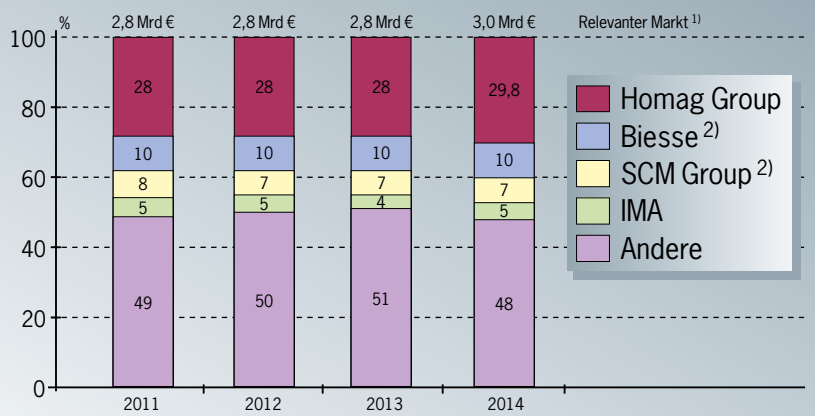
Die Homag Group veröffentlicht nach der zum 3. Oktober 2014 abgeschlossenen Übernahme durch die Dürr AG, Bietigheim-Bissingen, inzwischen zwar keinen eigenen Geschäftsbericht mehr. Dafür weist Dürr die wesentlichen Kennzahlen der mit der Integration der Homag Group neugebildeten Division „Woodworking Machinery and Systems“ aus. Biesse hat am 30. März den Geschäftsbericht für das Jahr 2015 vorgelegt, zuvor hatte das Unternehmen Ende Februar bereits den Businessplan für die Jahre 2016 bis 2018 veröffentlicht. Für die SCM Group bestehen dagegen keine Veröffentlichungspflichten. Das Unternehmen hat im Verlauf der Mitte März in Nürnberg durchgeführten Maschinenmesse Holz-Handwerk dennoch einige Eckdaten für das Jahr 2015 bekannt gegeben.

Der Umsatz des SCM-Geschäftsbereichs „Woodworking Machinery“ ist 2015 demnach um 23 % auf über 380 Mio € gestiegen. Das Unternehmen sieht sich damit als zweitgrößten Holzbearbeitungsmaschinenhersteller weltweit. Der Gesamtumsatz der SCM Group hat sich um 10 % auf über 500 Mio € erhöht. Mit diesen relativ groben Zahlen lässt sich das Ranking der SCM Group allerdings schwer belegen. Der Biesse-Konzern hat für seinen Geschäftsbereich „Wood“ im Geschäftsjahr 2015 nämlich ebenfalls eine Umsatzsteigerung um 22,9 % auf 380,1 (2014: 309,2) Mio € ausgewiesen. Das Gesamtunternehmen hat sich mit einem Plus von 21,6 % auf 519,2 (427,1) Mio € nur wenig schwächer entwickelt. Der Anteil des Geschäftsbereichs am Gesamtumsatz ist damit leicht auf 73,2 (72,4) % gestiegen.

Der neugebildete Dürr-Geschäftsbereich Woodworking Machinery and Systems, der ausschließlich die Homag Group mit ihren Tochtergesellschaft umfasst, hat im Geschäftsjahr 2015 einen Umsatz von 1,039 Mrd € erwirtschaftet. Damit wurde erstmals die 1 Mrd €-Marke übertroffen. Beim Vergleich mit dem letzten Konzernabschluss der Homag Group für das Geschäftsjahr 2014 errechnet sich eine Umsatzsteigerung von 13,6 %.

Zusammengenommen haben die drei Gruppen im Geschäftsjahr 2015 einen Umsatz von rund 1,8 Mrd € erreicht. Damit decken die Homag Group, Biesse und die SCM Group deutlich mehr als die Hälfte des von der SCM Group auf 3,3 Mrd € geschätzten Weltmarktes für Holzbearbeitungsmaschinen ab. Die Homag Group hatte den Weltmarkt in einer Präsentation zum Jahresabschluss 2014 auf 3,0 Mrd € geschätzt; für die Jahre 2011 bis 2013 war ein Marktvolumen von 2,8 Mrd € angenommen worden. Seither hat die Homag Group keine weitere Marktanalyse mehr veröffentlicht. In der letzten Präsentation von März 2015 hatte die Homag Group für die einzelnen Jahre auch die Weltmarktanteile der einzelnen Hersteller geschätzt. Im Jahr 2014 hat die Homag Group demnach 29,8 (2013: 28) % des Weltmarktes abgedeckt. Auf Biesse sollen 10 (10) %, auf die SCM Group 7 (7) % und auf die IMA Klessmann GmbH, Lübbecke, 5 (4) % entfallen sein. Der

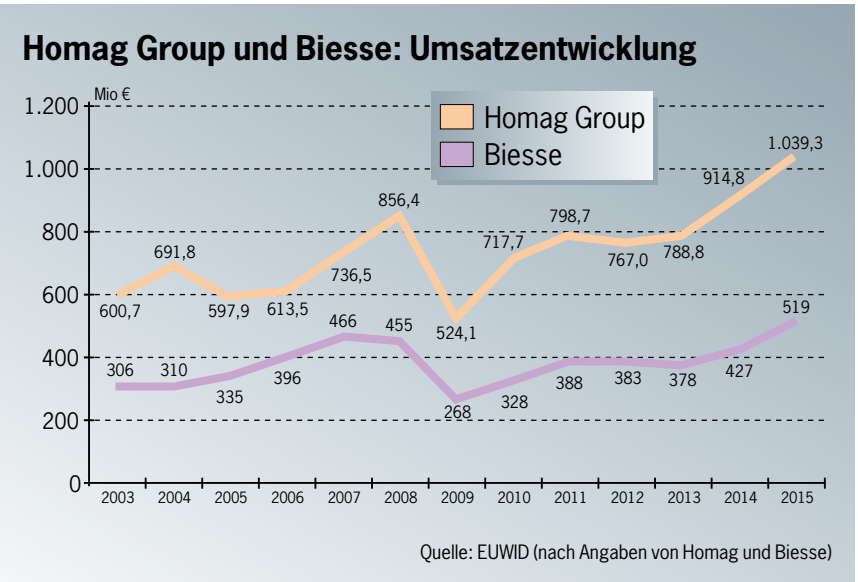
Holzbearbeitungsmaschinen: Marktanteile



1) Weltmarkt für Holzbearbeitungsmaschinen
2) nur Holzbearbeitungsmaschinen

Quelle: Homag Group (März 2015)

Im Jahr 2014 haben die Homag Group, Biesse und SCM nach Homag-Schätzungen zusammen einen Weltmarktanteil von rund 47 % erreicht. Im vergangenen Jahr könnte dieser Anteil über 50 % gestiegen sein.



Nach dem Einbruch im Jahr 2009 konnten die Homag Group und Biesse ihre Umsatzzahlen wieder schrittweise steigern. Der Aufwärtstrend hat sich in den letzten beiden Jahren noch verstärkt.

Anteil aller anderen Anbieter ist mit 48 (51) % demnach wieder unter die 50 %-Marke gefallen.

Homag hat Prognosen für 2015 noch übertroffen

Mit den vom Dürr-Konzern für die Division „Woodworking Machinery and Systems" im Geschäftsjahr 2015 ausgewiesenen Zahlen hat die Homag Group die bereits im Verlauf der letzten Monate angehobenen Prognosen für den Auftragseingang und den Konzernumsatz noch übertroffen. Wie der Umsatz lag auch der Auftragseingang mit 1,058 Mrd € erstmals über der 1 Mrd €-Marke. Die Ermittlung des Auftragseingangs wurde dabei an die bei Dürr geltenden Bilanzierungsgrundsätze angepasst. Auf vergleichbarer Basis hat sich der Auftragseingang gegenüber dem letzten Konzerabschluss der Homag Group für das Geschäftsjahr 2014 um 16,1 % erhöht. Laut Dürr haben dabei vor allem die Regionen Nordamerika und Westeuropa zu dem Wachstum beigetragen.

Das EBITDA der Division erreichte 84,2 Mio €, woraus sich eine EBITDA-Marge von 8,1 % errechnet. Das EBIT fiel mit 36,6 Mio € wieder deutlich positiv aus, die EBIT-Marge erreichte 3,5 %. Bei Eliminierung der auf 26,6 Mio € beziffer-ten Sondereffekte, die sich aus 18,1 Mio € aus der Kaufpreisallokation für die Homag Group und 8,5 Mio € aus der Kündigung und dem Ausgleich der Mitarbeiterbeteiligung bei der Homag Group ergeben haben, ergibt sich ein bereinigtes EBIT von 63,2 Mio € und eine operative EBIT-Marge von 6,1 %. Die Homag Group hatte für 2014 eine EBIT-Marge von 4,9 % ausgewiesen. Die im vergangenen Jahr erreichte Ergebnissteigerung wurde von Dürr vor allem auf operative Verbesserungen, Volumeneffekte und positive Effekte aus der Entwicklung des Wechselkurses zwischen US-Dollar und Euro zurückgeführt. Das von der Homag Group im Juni 2015 gestartete Optimierungsprogramm „Focus", das unter anderem Investitionen in China und in den USA, den Ausbau des Projektgeschäfts und des Servicebereichs, die IT- und Prozessoptimierung sowie die unter der Bezeichnung „One Homag" geplante organisatorische Neuausrichtung umfasst, soll in den nächsten Jahren weitere Ergebnisverbesserungen bringen.

Im Geschäftsjahr 2014 hatte die Homag Group AG den Auftragseingang um 9,3 % auf 802,6 (2013: 734,3) Mio € und den Umsatz um 16,0 % auf 914,8 (788,8) Mio € gesteigert. Das operative EBITDA vor Aufwand aus Mitarbeiterbeteiligung hatte sich um 21,8 % auf 92,3 (75,8) Mio € erhöht, der Jahresüberschuss war mit 18,9 (18,4) Mio € dagegen nur um 2,7 % gestiegen.

Der Umsatz der Homag Group, die im Dürr-Konzern den Geschäftsbereich „Woodworking Machinery and Systems" bildet, ist im Geschäftsjahr 2015 erstmals über die Marke von 1 Mrd € gestiegen. (Foto: EUWID)

Homag Group: Geschäftszahlen

Mio €	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Umsatz	856,4	524,1	717,7	798,7	767,0	788,8	914,8	1.039,3
Zentraleuropa [1]	–	–	–	245,6	261,4	230,6	210,9	–
Westeuropa	–	–	–	157,6	137,3	131,8	169,1	–
Osteuropa	–	–	–	178,1	151,9	171,2	177,9	–
Nordamerika	–	–	–	56,5	53,6	69,9	168,7	–
Mittel-/Südamerika	–	–	–	34,9	34,1	37,2	20,1	–
Asien/Pazifik	–	–	–	114,8	117,8	138,0	157,6	–
Afrika	–	–	–	11,2	10,9	10,1	10,5	–
EBITDA [2] [3]	95,0	15,6	65,1	70,5	71,0	75,8	93,2	84,2
EBIT [3]	68,8	-22,6	32,0	20,8	38,4	41,6	45,3	36,6
EBT	48,2	-29,8	14,4	6,4	24,3	30,9	32,6	–
Periodenergebnis [4]	33,8	-22,1	8,1	-4,7	12,7	18,4	18,9	–

1) inkl. Deutschland
2) vor Mitarbeiterbeteiligung (bis 2014)
3) nach Dürr-Berechnungsweise (ab 2015)
4) nach Minderheitsanteilen

Quelle: Homag Group (bis 2014), Dürr (ab 2015)

Im laufenden Geschäftsjahr strebt der Dürr-Geschäftsbereich Woodworking Machinery and Systems eine weitere leichte Steigerung von Auftragseingang und Umsatz an, beide Kenngrößen sollen dabei allerdings in dem Korridor von 1,0-1,1 Mrd € bleiben. Die unbereinigte EBIT-Marge soll von 3,5 % im Jahr 2015 auf 5,0-6,0 % gesteigert werden. Bis 2020 will Dürr dann eine EBIT-Marge von 8-10 % erreichen.

Biesse will Umsatz auf über 700 Mio € steigern

Biesse will seinen Umsatz bis 2018 auf über 700 Mio € steigern. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 10,7 %. Laut dem am 26. Februar 2016 veröffentlichten Businessplan für die Jahre 2016 bis 2018 strebt das Unternehmen im Geschäftsjahr 2016 einen Konzerumsatz von 572,2 Mio € und ein EBITDA von 73,6 Mio € an, woraus sich eine EBITDA-Marge von 12,9 % ergeben würde. 2017 soll ein Umsatz von 633,4 Mio € und ein EBITDA von 83,8 Mio € erreicht werden (Marge 13,2 %). Für 2018 geht der Holzbearbeitungsmaschinenhersteller von einem Umsatz von 704,3 Mio € und einem EBITDA von 95,6 Mio € aus (Marge 13,6 %).

Zu dem Wachstum sollen alle Geschäftsbereiche beitragen. Für den mit Abstand größten Geschäftsbereich Wood wird eine CAGR von 9 % anvisiert. Damit will Biesse deutlich stärker wachsen als der Weltmarkt, der nach Einschätzung von Biesse im gleichen Zeitraum auf ein jährliches Wachstum von 4 % kommen wird. Damit soll auch der von dem Unternehmen aktuell mit 14,5 % angenommene Weltmarktanteil weiter steigen.

Im Geschäftsjahr 2015 hat Biesse nach vorläufigen Angaben einen Konzernumsatz von 519,2 Mio € erwirtschaftet.

Biesse: Geschäftszahlen

Mio €	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Umsatz	268	328	388	383	378	427	519
Auftragseingang	205,9	278,4	323,2	302,3	312,7	375,6	442,6
Auftragsbestand	58,0	76,8	90,3	81,9	77,7	116,3	141,4
EBITDA	-8,4	15,7	22,4	25,0	30,9	40,9	64,1
EBITDA-Marge (%)	-3,1	4,8	5,8	6,5	8,2	9,6	12,3
EBIT	-32,9	0	5,7	0	18,1	24,8	43,8
EBIT-Marge (%)	n.a.	0	1,5	0,1	4,8	5,8	8,4
Nettoverschuldung	-32,7	-18,9	-50,4	-56,2	-23,9	-11,2	0,1
Working Capital	79,6	60,6	87,5	82,5	51,4	55,6	63,7
Investitionen	13,0	15,0	17,2	19,4	19,8	20,8	25,2

Quelle: EUWID (nach Angaben von Biesse)

Damit konnten sogar die bisherigen Rekordwerte aus den Jahren 2007 (466 Mio €) und 2008 (455 Mio €) deutlich übertroffen werden. Im Vergleich zu den für 2014 angegebenen 427,1 (2013: 378,4) Mio € ist der Konzernumsatz im vergangenen Jahr um 21,6 % gestiegen. 87 % des Umsatzes wurden im Export erwirtschaftet. Auf Westeuropa (inkl. Italien) entfielen 40 % des Konzernumsatzes, auf Osteuropa 17 %. Nordamerika hat einen Umsatzanteil von 18 % erreicht. Der Umsatzanteil der Region Asia-Pacific wurde mit 20 % angegeben, der aller anderen Regionen (RoW) mit 6%.

Der Anteil des Geschäftsbereichs Wood am unkonsolidierten Konzernumsatz lag nach Unternehmensangaben bei 73,2 %. Auf den Bereich „Glass & Stone" entfielen 15,6 %, auf „Mechatronics" 14,2 %, auf „Tooling" 2,0 % und auf „Components" 3,4%. Die Konsolidierungseffekte wurden mit 8,3% angegeben.

Der Gesamt-Auftragseingang ist im Geschäftsjahr 2015 nach den vorläufigen Zahlen um 17,8% auf 442,6 Mio gestiegen. Damit wurde zum Jahresende ein gegenüber dem Vorjahr um 21,5 % verbesserter Auftragsbestand von 141,4 Mio € erreicht. 2014 hatte der Auftrageingang sogar um 20,1 % auf 375,6 (312,7) Mio € zugelegt; der Auftragsbestand hatte sich zum Jahresende auf 116,3 (77,7) Mio € belaufen.

Die Ergebniszahlen sind in den letzten Jahren noch stärker gestiegen als der Umsatz, so dass sich die Margen schrittweise verbessert haben. Das EBITDA hat 2015 um 56,7 % auf 64,1 Mio € zugelegt, womit eine Marge von 12,3 % erreicht wurde. 2014 waren ein EBITDA von 40,9 (30,9) Mio € bzw. eine Marge von 9,6 (8,2) % erreicht worden.

Das EBIT hat sich im vergangenen Jahr mit 43,8 Mio € fast verdoppelt; für 2014 waren 24,8 (18,1) Mio € ausgewiesen worden. In den kommenden drei Jahren sollen sowohl das EBIT als auch die EBIT-Marge weiter ausgebaut werden. Für 2016 visiert Biesse nach eigenen Angaben ein EBIT von 51,1 Mio € an. 2017 sollen 60,3 Mio € und 2018 dann 71,6 Mio € erreicht werden. Die EBIT-Marge würde dann mit 10,2 % erstmals zweistellig ausfallen.

SCM will Aktivitäten in Asien weiter ausbauen

Die SCM Group hat mit ihren drei Geschäftsbereichen im vergangenen Jahr eine Umsatzsteigerung von rund 10 % auf über 500 Mio € erreicht. Davon wurden rund 90 % im Export erwirtschaftet. Das Brutto-Betriebsergebnis wurde mit 56 Mio € angegeben, das Nettoergebnis lag bei 17 Mio €. Im Geschäftsbereich „Woodworking Machinery" konnte der Umsatz um 23 % auf über 380 Mio € verbessert werden. Der italienische Markt hat sich aufgrund der niedrigen Vergleichswerte aus dem Vorjahr mit einem Plus von 28 % besser entwickelt als der Export. Überproportionale Zuwächse wurden auch in dem über den Bereich SCM Group Engineering laufenden Anlagengeschäft erwirtschaftet; der Umsatz lag dort nach SCM-Angaben um 30 % über dem Vorjahreswert.

Für den weiteren Ausbau der internationalen Aktivitäten hat die SCM Group im Verlauf des vergangenen Jahres drei neue Niederlassungen eröffnet. Über die SCM Group Middle East in Dubai sollen die Märkte im Nahen Osten bearbeitet werden. Mit der SCM Group Malaysia in Kuala Lumpur ist die Gruppe erstmals auch mit einer eigenen Niederlassung in Südostasien vertreten. Die SCM Group North America hat im Juni 2015 am Standort Carson/Kalifornien ein neues Industriezentrum an der US-amerikanischen Westküste eröffnet. Der im Verlauf des ersten Quartals vorgelegte Business Plan für die Jahre 2016 bis 2018 sieht insbesondere einen weiteren Ausbau der Aktivitäten in Asien vor.

Insgesamt betreibt die SCM Group drei Hauptproduktionsstandorte in Italien mit einer Gesamtfläche von rund 600.000 m². Der internationale Vertrieb läuft unter anderem über 19 Vertriebsgesellschaften im Ausland, davon sechs in Europa (Spanien, Großbritannien, Frankreich, Deutschland, Niederlande, Polen), eine in Russland, fünf in Asien (drei in China, Singapur, Malaysia), eine im Nahen Osten (Vereinigte Arabische Emirate), fünf in Nordamerika (drei in den USA, Kanada, Mexiko) und eine in Südamerika (Brasilien).

Major woodworking machinery producers reaping the rewards of furniture investments

An upswing in investment activity in the furniture industry in different regions is now trickling down to major woodworking machinery producers' order books. Homag Group and the Italian firms Biesse and SCM Group recorded much higher sales revenues in 2015. Homag's Woodworking Machinery and Systems division, which was created when it was acquired by Dürr AG, generated revenues of €1.039bn in 2015, the first time that it had passed the €1bn mark. A comparison of its performance with Homag Group's last consolidated financial statements for 2014 indicates that sales revenues had risen 13.6%. Biesse reported that its Wood division ended 2015 with a 22.9% leap in revenues to €380.1m. The group as a whole only fared slightly worse with a 21.6% increase to €519.2m. This division's share of group revenues thus improved slightly to 73.2 (72.4) %. SCM's Woodworking Machinery division posted a 23% growth in revenues to more than €380m in 2015. The three companies combined generated revenues of approximately €1.8bn in the 2015 financial year. Homag Group, Biesse and SCM Group thus account for much more than half of the global market for woodworking machinery, which SCM Group estimates at €3.3bn. Homag Group had put the global market at €3.0bn in a presentation accompanying its consolidated financial statements for 2014; the market had been estimated at €2.8bn in 2011 to 2013. Homag Group has not published any market analyses since then.

Ausfall mehrerer wichtiger Absatzmärkte kann nicht ausgeglichen werden

Investitionstätigkeit hat sich seit Mitte 2015 weiter abgeschwächt

Das weltweite Geschäft mit Maschinen und Anlagen für die Holzwerkstoffproduktion hat sich in den letzten Monaten weiter abgeschwächt.

Verschiedene Regionen, die in den letzten Jahren eine größere Zahl von Holzwerkstoffanlagen aufgenommen hatten, sind inzwischen kaum mehr aktiv oder weitgehend ausgefallen. Die Zahl der nach China verkauften Produktionslinien ist unter dem Einfluss der konjunkturellen Abschwächung, der zumindest in einzelnen Regionen entstandenen Überkapazitäten und der zunehmenden Konkurrenz durch chinesische Maschinen- und Anlagenhersteller deutlich zurückgegangen. Die Märkte in Brasilien und der Türkei haben noch stärker nachgegeben. In beiden Ländern waren zuvor über einen längeren Zeitraum relativ viele Projekte realisiert worden.

Die deutliche Abschwächung in diesen drei Regionen, die in den letzten Jahren den Auftragseingang der Lieferanten von Holzwerkstoffanlagen gestützt hatten, kann auch durch die Belebung in anderen Märkten nicht ganz ausgeglichen werden. Vor allem aus Südostasien sind in den letzten Monaten relativ viele Aufträge gekommen. In Indien wurden nach einer längeren Pause wieder zwei MDF-Projekte konkretisiert. Auch in anderen asiatischen Ländern gibt es Pläne zum Aufbau neuer bzw. zum Ersatz bestehender Holzwerkstoffanlagen, die zum Teil schon zu Anlagenbestellungen geführt haben.

Die Nachfrage nach Holzwerkstoffanlagen aus Russland hat sich im vergangenen Jahr trotz der durch die Wirtschaftskrise und den Kursverfall des Rubels immer schwieriger werdenden Rahmenbedingungen besser entwickelt als von den Maschinen- und Anlagenherstellern erwartet. Im Jahresverlauf wurden zwar einzelne Projekte aufgegeben. Im Gegenzug wurden aber auch neue Planungen initiiert oder zuvor zurückgestellte Investitionen wieder aufgenommen. In der nächsten Zeit rechnen die Maschinen- und Anlagenhersteller in Russland aber eher wieder mit einer Verlangsamung der Investitionstätigkeit.

In Europa wird es auch in den nächsten Jahren nur einzelne Projekte geben. Die Investitionstätigkeit wird sich dabei auf die Ersetzung bzw. Modernisierung bestehender Anlagen konzentrieren. Neuinvestitionen werden eher eine Ausnahme bleiben und sich auf ost- bzw. südosteuropäische Länder konzentrieren. Die Verlagerung von Anlagen aus westeuropäischen Ländern in Richtung Osteuropa wird aufgrund der in den meisten Ländern schon relativ weit fortgeschrittenen Branchenkonsolidierung, die zur Stilllegung von älteren Anlagen und zum weitgehenden Abbau der zuvor aufgebauten Überkapazitäten geführt hatte, weiter zurückgehen.

In Nordamerika scheint sich dagegen die seit 2008 anhaltende Investitionszurückhaltung zunehmend aufzulösen. Nachdem in den letzten beiden Jahren bereits mehrere Erweiterungsinvestitionen angekündigt und zum Teil auch schon umgesetzt wurden, werden inzwischen auch wieder Neuinvestitionen realisiert. Diese Projekte werden bislang vor allem von Unternehmen mit einem Hauptsitz in anderen Regionen, insbesondere in Mitteleuropa und Südamerika, angestoßen. Die nordamerikanischen Spanplatten- und MDF/HDF-Hersteller halten sich mit größeren Projekten bislang noch eher zurück.

Mit dieser Ausgangssituation wird sich die Gesamtzahl der Aufträge für die Komplettanlagen-Lieferanten im laufenden Jahr voraussichtlich wieder

Der Rückgang der Investitionstätigkeit in China, Brasilien und der Türkei kann auch durch die Belebung in anderen Märkten nicht ganz ausgeglichen werden. (Foto: SGS)

Der südafrikanische Holzwerkstoffhersteller PG Bison hat bei Siempelkamp eine Form- und Pressenlinie für die Modernisierung des Spanplattenwerkes Piet Retief/Mpumalanga bestellt. (Foto: PG Bison)

gegenüber den Vorjahren reduzieren. Diese Abschwächung könnte sich nach Einschätzung verschiedener Maschinen- und Anlagenhersteller auch bis ins Jahr 2017 hinziehen. Auch die Lieferanten von Weiterverarbeitungsanlagen gehen für dieses Jahr zunächst von einer Normalisierung der Auftragszahlen aus, nachdem 2015 relativ viele Imprägnierkanäle und Kurztaktpressen verkauft worden waren. In der Folge werden die derzeit rückläufigen Auftragseingänge bei den Komplettanlagen-Lieferanten wohl auch bei den im Bereich Weiterverarbeitung tätigen Unternehmen zu einer leichten Abschwächung führen.

Siempelkamp hat 2015 zwölf Anlagen verkauft

Die Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, hat im vergangenen Jahr nach eigenen Angaben insgesamt zwölf Teil- bzw. Komplettanlagen für die Holzwerkstoffproduktion verkauft. Bis Ende September hatte das Unternehmen bereits zwölf Aufträge über Holzwerkstoffanlagen verbucht, von denen zwei in der Folge allerdings wieder zurückgestellt wurden. Im Verlauf des vierten Quartals hat Siempelkamp einen Auftrag des japanischen Spanplattenherstellers Tokyo Board Industries Co. Ltd., Tokio, erhalten. Im Dezember konnte zudem das im zweiten Halbjahr 2014 zurückgestellte Spanplattenprojekt der russischen ZAO Plitspichprom, Balabanovo/Oblast Kaluga, wieder aufgenommen werden. Mit den zwei zusätzlichen Bestellungen aus dem vierten Quartal kommt Siempelkamp im Gesamtjahr 2015 wieder auf zwölf Aufträge aus dem Holzwerkstoffbereich. 2014 waren ebenfalls zwölf Anlagen verkauft worden; 2013 hatte es zehn Bestellungen gegeben.

Die zwölf Aufträge aus dem vergangenen Jahr verteilen sich auf sechs MDF- bzw. HDF-Anlagen und sechs Spanplattenanlagen. Jeweils vier Anlagen gehen nach Asien und Russland, drei nach Osteuropa sowie eine nach Südafrika. Im Auftragseingang des Jahres 2015 hat Siempelkamp auch die zwei älteren Aufträge der russischen Unternehmen Plitspichprom und Russky Laminat Wood Chipboard Industry Ltd., Sergiev Posad, berücksichtigt, die im Verlauf des vergangenen Jahres wieder aktiviert wurden. Der Auftrag von Russky Laminat über eine MDF/HDF-Komplettanlage für den Standort Igorevskaya/Smolensk war ursprünglich bereits 2007 erteilt worden. Die beiden anderen Aufträge aus Russland kamen von der zur Swiss Krono Group gehörenden OOO Kronostar, Scharija/Oblast Kostroma, und der türkischen Yildiz Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Kocaeli. Bei der von Kronostar geplanten Ersatzinvestition für eine Einetagenlinie wird neben verschiedenen Neuanlagen auch eine gebrauchte Spanplattenpresse aus dem Werk Hat Yai des thailändischen Holzwerkstoffherstellers Panel Plus Co. Ltd., Bangkok, zum Einsatz kommen. Yildiz Entegre hat bei Siempelkamp zwei MDF/HDF-Anlagen bestellt. Das für den Standort Vladimir geplante Projekt hat sich aufgrund der von Russland gegen türkische Unternehmen verhängten Sanktionen allerdings verzögert, so dass das für den Standort Pitesti/Rumänien projektierte MDF/HDF-Werk vorgezogen wurde. In Osteuropa wird Siempelkamp zudem eine Form- und Pressenlinie für das Kronospan-Spanplattenwerk Veliko Tarnovo/Bulgarien sowie eine Spanplattenanlage an einen nicht genannten Kunden liefern.

In Asien hat Siempelkamp neben der Spanplattenanlage für Tokyo Board drei MDF-Linien an die thailändische Green Panel Co. Ltd., Khao Yoi/Phetchaburi, das vietnamesische Joint Venture MDF VRG Dongwha JSC, Minh Hung/Binh Phuoc, und an einen nicht genannten Kunden in Westasien verkauft. Der ursprünglich aus dem Jahr 2012 stammende und im Frühjahr wieder aktivierte Auftrag der chinesischen Sichuan Jianfeng Forestry Co. Ltd., Mianyang/Provinz Sichuan, über eine Spanplattenanlage wurde im vierten Quartal erneut zurückgestellt. Darüber hinaus wurde auch ein in Ostasien abgeschlossener Auftrag über eine OSB-Anlage wieder aus dem Auftragseingang herausgenommen. Der südafrikanische Holzwerkstoffhersteller PG Bison Ltd., Johannesburg, hat bei Siempelkamp eine Form- und Pressenlinie für die am Standort Piet Retief/Mpumalanga geplante Ersatzinvestition bestellt.

Elf Anlagen für die Dieffenbacher-Gruppe

Die Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, gibt für das Geschäftsjahr 2015 insgesamt elf verkaufte Teil- bzw. Komplettanlagen an. Im Dezember hat das Unternehmen von der zur Swiss Krono Group gehörenden Swiss Krono AG, Menznau/Schweiz,

Die von dem Holzwerkstoffhersteller Guararapes am Standort Caçador/Santa Catarina errichtete zweite MDF-Linie war eine der letzten Neuinvestitionen in Brasilien. (Foto: Guararapes)

und der indischen Greenply Industries Ltd., Tinsukia/Assam, aber zwei weitere Bestellungen erhalten, die erst im Auftragsbestand 2016 berücksichtigt wurden. Im Januar und Februar sind zumindest ein weiterer fester Auftrag von der thailändischen Panel Plus Co. Ltd. und ein Engineering-Auftrag für das von Arauco North America, Atlanta/Georgia, am Standort Grayling/Michigan geplante Spanplattenwerk dazugekommen.

Der Auftragseingang des Jahres 2015 verteilt sich auf neun kontinuierliche Anlagen mit breiter Presse, eine 4 ft-Presse sowie eine Mehretagenanlage für die OSB-Produktion. Von den insgesamt zehn kontinuierlichen Produktionslinien wurden jeweils fünf auf Spanplatten bzw. MDF/HDF ausgelegt. Sieben Anlagen werden nach Asien geliefert; davon gehen drei nach China, zwei nach Thailand sowie jeweils eine nach Malaysia und in den Iran. Zwei Aufträge kamen aus Europa. In beiden Fällen handelt es sich um Ersatzinvestitionen. Bei der italienischen Fantoni S.p.A., Osoppo, sollen die zwei unter den Bezeichnungen „Plaxil 4“ bzw. „Plaxil 5“ laufenden MDF-Mehretagenanlagen durch eine kontinuierliche Produktionslinie ersetzt werden. Die Kronospan-Gruppe hat für ihr Spanplattenwerk in Bjelovar/Kroatien eine neue Form- und Pressenlinie bestellt. Die zwei verbleibenden Aufträge kamen von dem US-amerikanischen Sperrholz- und OSB-Hersteller Martco LLC, Alexandria/Louisiana, und der brasilianischen Floraplac Industrial MDF Ltda., Paragominas/Pará. Der Floraplac-Auftrag über eine kontinuierliche MDF-Linie war ursprünglich bereits im zweiten Quartal 2013 erteilt worden, die Realisierung hatte sich wegen offener Finanzierungsfragen dann aber doch über längere Zeit hingezogen.

Im Geschäftsjahr 2014 hatte Dieffenbacher insgesamt zehn Produktionslinien oder Teilanlagen mit kontinuierlicher Presse sowie eine komplette MDF-Mehretagenanlage verkauft. Von den elf Aufträgen entfielen acht auf MDF/HDF-Anlagen, zwei auf Spanplattenanlagen und einer auf ein OSB-Projekt. Mit insgesamt sieben Bestellungen war der asiatische Raum ein Absatzschwerpunkt. Vier Aufträge kamen aus China, zwei aus Westasien und einer aus Südostasien. Darüber hinaus hatte das Unternehmen jeweils zwei Aufträge in Russland und in Mexiko abgeschlossen. Von den insgesamt zehn Aufträgen über kontinuierliche Produktionslinien waren 2014 acht auf breite Anlagen sowie zwei auf die über die Dieffenbacher-Mehrheitsbeteiligung Shanghai Wood-Based Panel Machinery Co. Ltd. (SWPM), Shanghai, gelieferten 4 ft-Pressen entfallen.

Keine Belebung in China und Brasilien

Auch aus Sicht anderer Komplettanlagen-Lieferanten sowie der Hersteller von Frontend- und Endfertigungsanlagen ist der Auftragseingang aus China und Brasilien in den letzten zwei Jahren schrittweise zurückgegangen. Eine kurzfristige Belebung ist derzeit kaum in Sicht. In China hatte sich zunächst das Geschäft mit den vor allem als Ersatz für ältere Ein- oder Mehretagenpressen für die MDF-Produktion eingesetzten 4 ft-Anlagen deutlich abgeschwächt, der Auftragseingang bei den breiteren Anlagen war zunächst noch konstanter durchgelaufen. Inzwischen zeigt sich aber auch bei diesen Großanlagen eine Abschwächung. Der Schwerpunkt liegt im China-Geschäft auch weiterhin bei MDF-Anlagen. Die bereits seit längerer Zeit erwartete Belebung der Projekttätigkeit bei Spanplatten- und OSB-Anlagen lässt trotz einzelner Aufträge noch immer auf sich warten. Die konjunkturelle Abschwächung im China-Geschäft wird durch die weiter ausgebauten Aktivitäten von chinesischen Maschinen- und Anlagenherstellern noch verstärkt. Parallel dazu bemühen sich auch diese Unternehmen um einen Ausbau ihrer Exportaktivitäten; die Schwerpunkte liegen dabei auch weiterhin in Südostasien, in Indien und im Nahen Osten.

Die Investitionstätigkeit der brasilianischen Holzwerkstoffindustrie ist mit dem Einbruch der Gesamtkonjunktur inzwischen fast zum Erliegen gekommen. Die etablierten Hersteller haben bereits in den letzten zwei Jahren zuvor angekündigte Investitionsprojekte zurückgestellt oder ganz aufgegeben. Im Gegenzug haben Unternehmen aus der Sperrholzindustrie und einzelne Neueinsteiger eigene MDF-Projekte entwickelt. Trotz der ungünstigen Rahmenbedingungen könnte es bei einzelnen dieser Projekte im Verlauf der nächsten Monate zu einer Konkretisierung kommen. Relativ weit fortgeschritten sind zum Beispiel die Planungen für ein unter der Bezeichnung Placas do Brasil S.A. laufendes MDF/HDF-Projekt. Darüber hinaus gibt es einzelne Anlagenplanungen in anderen südamerikanischen Ländern, unter anderem in Ecuador.

In Mexiko wird es nach der kurz aufeinanderfolgenden Inbetriebnahme der drei neuen MDF-Werke dagegen wieder zu einer ruhigeren Phase kommen. Die zur Proteak Uno S.A.P.I.B. de C.V., Polanco, gehörende Pro MDF S.A.P.I.B. de C.V. hat in dem am Standort Huimanguillo/Tabasco neuerrichteten MDF-Werk Anfang Februar die erste Platte produziert. Das von dem chilenischen Holzwerkstoffkonzern Maderas y Sinteticos S.A. (Masisa), Santiago de Chile, bei seiner mexikanischen Tochtergesellschaft Maderas y Sintéticos de México S.A. de C.V., Durango, errichtete MDF-Werk ist Mitte März angelaufen. Im Verlauf des zweiten Quartals soll auch das neue MDF-Werk des mexikanische Spanplatten- und Sperrholzherstellers Duraplay de Parral S.A. C.V., Hidalgo del Parral/Chihuahu, in Betrieb gehen.

Türkische Unternehmen investieren in Russland

In der Türkei ist es nach dem über mehrere Jahre anhaltenden Ausbau der Produktionskapazitäten inzwischen zu der bereits seit längerer Zeit erwarteten Abschwächung gekommen. Die letzten größeren Investitionen waren die von den Unternehmen Çamsan Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Istanbul, und Starwood Orman Ürünleri Sanayi A.S., Inegöl, errichteten MDF/HDF-Werke. Bei der Kronospan-Mehrheitsbeteiligung SFC Entegre Orman Urunleri Sanayi ve Ticaret A.S., Kastamonu/Türkei, wird derzeit eine zweite MDF-Linie errichtet, die bis Ende 2016 in Betrieb gehen soll. Beim Aufbau dieser Produktionslinie werden vor allem gebrauchte Anlagen eingesetzt, die Kronospan Mitte 2014 von der MDF Hallein GmbH & Co. KG, Hallein/Österreich, erworben hatte. Nach dem Abschluss der laufenden Projekte gibt es derzeit nur noch wenige konkrete Planungen in der Türkei.

Stattdessen setzen vor allem die größeren türkischen Holzwerkstoffhersteller Investitionen an ausländischen Standorten, insbesondere in Südosteuropa und Russland, um. Die Realisierung der Russland-Projekte wird derzeit allerdings durch die Ende November 2015 von Russland gegen die Türkei verhängten Wirtschaftssanktionen erschwert. Trotz der daraus resultierenden Verzögerungen hat die Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S., Istanbul, Anfang April die zweite MDF/HDF-Linie am Standort Alabuga/Republik Tatarstan in Betrieb genommen. Für den Bau dieser Anlage hatte Kastamonu Entegre unter anderem eine im Januar 2015 von der Ikea Industry Group erworbene, gebrauchte Produktionslinie eingesetzt, die von dem Vorbesitzer Pfleiderer AG, Neumarkt, ursprünglich für den Standort Novgorod/Russland bestellt worden war. Der ohnehin erst für 2017/2018 geplante Bau eines neuen Spanplattenwerkes in der Sonderwirtschaftszone Lyudinovo/Oblast Kaluga wurde dagegen vorerst zurückgestellt. Auch bei dem MDF/HDF-Projekt von Yildiz Entegre in Vladimir hat es Verzögerungen gegeben.

In Russland hat die OOO Egger Drevprodukt Gagarin in dem am Standort

DUROPAL | wodego | thermopal

PFLEIDERER

Pfleiderer Holzwerkstoffe GmbH · Ingolstädter Straße 51 · D-92318 Neumarkt · info@pfleiderer.com · www.pfleiderer.com

Das vietnamesische Joint Venture-Unternehmen MDF VRG Dongwha steigt mit dem Bau einer zweiten Anlage in Minh Hung/ Binh Phuoc auch in die Dünnplattenproduktion ein.
(Foto: MDF VRG Dongwha)

Gagarin/Russland neuerrichteten MDF/HDF-Werk Anfang April die erste Platte produziert. Im zweiten Quartal soll die von der russischen Modern Lumber Technologies LLC (MLT), St. Petersburg, am Standort Torzhok/Oblast Tver errichtete OSB-Anlage anlaufen.

Die letzte größere Investition im Spanplattenbereich war das unter Kronospan Bashkortostan LLC firmierende Werk am Standort Ufa/Bashkortostan. Die Kronospan-Gruppe hatte bei diesem Projekt die Anlagen aus dem im September 2012 stillgelegten Spanplattenwerk der Sonae UK Ltd., Knowsley/Großbritannien, eingesetzt. Die nächsten Inbetriebnahmen stehen unter anderem bei der von Kronostar geplanten Spanplatten-Ersatzinvestition sowie den wieder aufgenommenen Projekten von Plitspichprom und Russky Laminat an. Dagegen hat die Sveza Group, Moskau, das im Verlauf der letzten zwei Jahre schrittweise entwickelte Investitionsprojekt zum Bau eines neuen Spanplattenwerkes an dem unter OAO Fankom firmierenden Standort Verhnyaya Sinyachiha/Region Sverdlovsk im Sommer 2015 wieder aufgegeben.

Europa: Fokus liegt auf Ersatz und Erweiterung

In Europa wird sich die bereits in den letzten Jahren beobachtete Konzentration auf Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen fortsetzen. Seit Mitte Dezember 2015 produziert die zur Rauch Möbelwerke GmbH, Freudenberg, gehörende Rauch Spanplattenwerk GmbH, Markt Bibart, auf der neuen Produktionslinie. Im April hat der irische OSB-Hersteller Europe Ltd., Waterford, die als Ersatz für eine Mehretagenpresse installierte kontinuierliche Anlage in Betrieb genommen. Ende Januar hat auch der kanadische OSB-Hersteller Norbord Inc., Toronto/Ontario, die Investitionsmittel für die bereits seit längerer Zeit geplante Ersetzung der zwei am Standort Morayhill bei Inverness/Schottland laufenden zwei Mehretagenanlagen durch eine kontinuierliche Produktionslinie freigegeben; das Projekt soll nach der aktuellen Planung im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2017 abgeschlossen werden.

Die Swiss Krono AG will die Ersetzung der bestehenden Spanplattenanlage im Werk Menznau durch eine neue Produktionslinie im ersten Quartal 2017 abschließen. In Italien steht neben der von Fantoni geplanten Ersatzinvestition am Standort Osoppo der Bau einer neuen Spanplattenanlage bei der Società Agglomerati Industriali Bosi S.p.A. (Saib), Fossadello di Caorso, an. Saib wird mit dieser Investition ebenfalls eine Mehretagenpresse ersetzen und damit künftig auf zwei kontinuierlichen Anlagen produzieren. Die Kronospan-Gruppe setzt derzeit zwei größere Projekte bei der Kronospan CRO d.o.o., Bjelovar/Kroatien, und der Kronospan Bulgaria EOOD, Veliko Tarnovo/Bulgarien, um. In beiden Spanplattenwerken werden ältere Mehretagenanlagen durch kontinuierliche Produktionslinien ersetzt. Über eine Pressenverlängerung hat die Kronospan-Gruppe zudem die Produktionskapazität des früheren Interbon-Spanplattenwerkes am Standort Burgos-Castañares/Spanien gesteigert; in einem nächsten Schritt ist dort die Installation eines neuen Trockners geplant. Eine weitere Pressenverlängerung ist in dem unter Kronospan-Mofa Hungary Kft. firmierenden Dünnplattenwerk Mohács/Ungarn vorgesehen.

Im vergangenen Jahr hat es in Europa zwei Neuinvestitionen gegeben. Die Homann Holzwerkstoffe GmbH, Herzberg, hat Ende März 2015 in dem über die Homanit Krosno Odranskie Sp.zo.o. am Standort Krosno/Polen errichteten Dünnplattenwerk die erste Platte produziert.

Im dritten Quartal hat der spanische Holzwerkstoffhersteller Financiera Madereira S.A. (Finsa), Santiago de Compostela/Spanien, an dem unter Luso Finsa-Indústria e Comércio de Madeiras S.A. firmierenden Standort Nelas/Portugal eine zweite Produktionslinie in Betrieb genommen, auf der sowohl Spanplatten als auch „Superpan"-Platten produziert können. Im Gegenzug hat Finsa inzwischen das Werk Matosinhos-Perafita/Portugal abgestellt, in dem bislang die Superpan-Platten produziert worden waren. Für das Projekt am Standort Nelas hatte Finsa eine kontinuierliche Form- und Pressenstraße eingesetzt, die aus dem Werk Cella des zur Finsa-Gruppe gehörenden Joint Venture-Unternehmens Utisa Tableros del Mediterraneo S.L. nach Portugal verlagert worden war.

Im Verlauf des zweiten Quartals soll das von der zur Swiss Krono Group gehörenden Interspan Kft. in Vásárosnaményi/Ungarn errichtete OSB-Werk anlaufen. Die nächsten Neuinvestitionen stehen ebenfalls in Osteuropa an. Die Egger-Gruppe plant dort seit dem vergangenen Jahr ein neues Spanplattenwerk; die Standortsuche soll inzwischen weitgehend abgeschlossen sein. Der polnische Kastenmöbelhersteller Fabryki Mebli Forte S.A., Ostrów Mazowiecka, wird mit einem an dem nordostpolnischen Standort Suwałki geplanten Werk auch in die Spanplattenproduktion einsteigen. Die Kronospan-Gruppe hat Mitte April für 2017 den Bau eines Spanplatten- und MDF-Werkes im russischen Oblast Kaliningrad angekündigt.

Nur in wenigen Märkten zieht die Nachfrage an

Die seit 2008 anhaltende Investitionszurückhaltung in Nordamerika löst sich zunehmend auf. Nachdem in den letzten beiden Jahren bereits mehrere Erweiterungsinvestitionen angekündigt und zum Teil bereits umgesetzt wurden, werden inzwischen auch wieder Neuinvestitionen realisiert. Die Martco LLC, Alexandria/Louisiana, wird am Standort Corrigan/Texas ein neues OSB-Werk errichten. Arauco North America hat im Verlauf des ersten Quartals eine Vorentscheidung über den Hauptanlagenlieferanten für das Spanplattenprojekt in Grayling/Michigan getroffen. Mit der Swiss Krono Group und der Kronospan-Gruppe stehen auch zwei europäische Unternehmen kurz vor den Entscheidungen über neue Holzwerkstoffanlagen in Nordamerika.

In Südostasien, Indien und vor allem im Nahen Osten rechnen die Maschinen- und Anlagenhersteller mit einem auch weiterhin positiven Trend. In Thailand gibt es nach den bereits im Verlauf des letzten Jahres vergebenen Aufträgen weitere Investitionsprojekte. Im Verlauf des ersten Quartals hat Panel Plus die wesentlichen Anlagen für eine neue Dünnplattenanlage bestellt. Noch im zweiten Quartal will die Vanachai Group Public Company Ltd., Bangkok, über die Aufträge für ihr neues MDF-Projekt entscheiden. Zwei weitere Unternehmen prüfen ebenfalls Neuinvestitionen.

Im vergangenen Jahr hatte die Metro-Ply Group, Nonthaburi, für ihre Tochtergesellschaften Metro Industrial Park Co. Ltd. und Advance Fiber Co. Ltd., Kanchanaburi, bei Dieffenbacher eine Spanplattenanlage und eine MDF/HDF-Anlage bestellt. Eine weitere, von Siempelkamp gelieferte MDF-Anlage wird bei der Green Panel Co. Ltd. errichtet. Die zur malaysischen Evergreen Fibreboard Sdn. Bhd., Batu Pahat/Johor, gehörende Siam Fibreboard Co. Ltd., Hat Yai, will noch in diesem Jahr eine neue MDF-Linie in Betrieb nehmen. Die von Panel Plus am gleichen Standort geplante Dünnplattenanlage soll 2017 anlaufen.

In Malaysia wird die wie Siam Fibreboard zur Evergreen Fibreboard-Gruppe gehörende Allgreen Timber Products Co. Ltd. am Standort Segamat/Johor eine Spanplattenanlage errichten. In Vietnam baut das Joint Venture MDF VRG Dongwha JSC, Minh Hung/Binh Phuoc, eine zweite MDF-Anlage.

In Indien wurden von Greenply und der Century Plyboards Ltd., Kolkata, in den letzten Monaten zwei MDF-Greenfieldinvestitionen konkretisiert. Dieffenbacher wird die wesentlichen Anlagen für das Greenply-Projekt liefern; dabei werden auch die an die Valmet Oyj, Espoo/Finnland, vergebenen Bereiche Holzplatz und Refiner über Dieffenbacher abgewickelt. Century hat den Refiner an die Andritz AG, Graz/Österreich, und die kontinuierliche Form- und Pressenlinie an die chinesische Dunhua Yalian Machine Co. Ltd., Jilin, vergeben.

Mit der laufenden Aufhebung der Wirtschaftssanktionen wird sich die bereits in den letzten Jahren relativ kontinuierliche Investitionstätigkeit im Iran voraussichtlich weiter beleben. Aufgrund der Zurückhaltung zahlreicher europäischer Banken gibt es allerdings noch Schwierigkeiten bei der Projektfinanzierung.

In anderen Ländern im Raum Asia-Pacific gibt es zumindest einzelne Investitionsprojekte. Beispiele sind die neue Spanplattenanlage bei Tokyo Board und der von dem australischen Möbelzulieferund Beschichtungsunternehmen Borg Manufacturing Pty. Ltd., Somersby/New South Wales, geplante Einstieg in die Spanplattenproduktion.

Investment activity slowing since mid-2015

The global business in machinery and plants making wood-based panels has continued to weaken over the past few months. A variety of regions that had purchased more wood-based panel lines in recent years are now hardly active or have vanished altogether. The number of production lines sold to China has tumbled. Brazil and Turkey have experienced an even stronger decline. The considerable slump in these three regions, which had sustained wood-based panel technology suppliers' order books in recent years, cannot be entirely offset by the recovery in other markets. A relatively large number of orders has been placed in recent months, especially in South-East Asia. In India, two MDF projects have moved forward after a lengthy pause. Plans to install new lines or replace existing wood-based panel technology are also afoot in other Asian countries, some of which have already resulted in orders being placed. Russian demand for wood-based panel lines beat expectations last year despite the more challenging framework conditions. Just a few projects will happen in Europe in the years ahead. Investment activity will focus on replacing or modernising existing technology. In North America, however, the cautious investment environment that has persisted since 2008 appears to be evaporating. Several replacement projects have been announced and sometimes even implemented in the past two years, but new projects are now in the works.

Arauco, Kronospan und Swiss Krono Group bereiten größere Investitionen vor

Plattenhersteller aus Übersee bringen US-Markt in Bewegung

Mit der Bekanntgabe des von Arauco North America, Atlanta/Georgia, in Grayling/Michigan geplanten Spanplattenprojektes und den derzeit von der Kronospan-Gruppe und der Swiss Krono Group für die Standorte Eastaboga/Alabama bzw. Barnwell/South Carolina vorgesehenen Produktionslinien wird es in der nordamerikanischen Spanplatten- und MDF/HDF-Industrie in den nächsten zwei bis drei Jahren erstmals wieder zu größeren Neuinvestitionen kommen.

Die Kronospan-Gruppe hat mit der Mitte Dezember 2015 über ihre US-amerikanische Tochtergesellschaft Kronospan LLC, Eastaboga, abgeschlossenen Übernahme des unter Clarion Boards Inc. bzw. Clarion Laminates LLC firmierenden MDF/HDF- und Laminatbodenwerks in Shippenville/Pennsylvania bereits einen weiteren Produktionsstandort in Nordamerika erworben. An dem im zweiten Quartal 2015 gestarteten Verkaufsprozess für die Clarion-Unternehmen waren mehrere Unternehmen aus Übersee beteiligt. Nach unbestätigten Informationen hatten unter anderem der brasilianische Holzwerkstoffhersteller Duratex S.A., São Paulo, und der chinesische Laminatbodenhersteller Power Dekor Group Co. Ltd., Shanghai, in unterschiedlichen Zeiträumen entsprechende Verhandlungen geführt.

Im Verlauf des letzten Jahres haben auch andere Holzwerkstoffhersteller aus Europa und Südamerika die Möglichkeiten für eigene Investitionen in Nordamerika sondiert. Die Egger-Gruppe hat angekündigt, mittelfristig erstmals auch außerhalb Europas investieren zu wollen und dabei zuletzt vor allem den nordamerikanischen Markt ins Auge gefasst. Im Verlauf des vergangenen Jahres wurden bereits die grundsätzlichen Investitionsmöglichkeiten geprüft. Darüber hinaus scheinen auch einzelne türkische Holzwerkstoffhersteller Interesse an einer Expansion in Richtung Nordamerika zu haben.

In der südamerikanischen Holzwerkstoffindustrie wird auch weiterhin vor allem Duratex mit einer möglichen Investition oder Akquisition in Nordamerika in Verbindung gebracht. Die Maderas y Sintéticos S.A. (Masisa), Santiago de Chile, hat sich zuletzt dagegen auf den Ausbau ihrer Aktivitäten in Mexiko konzentriert. Mitte März wurde das bei der mexikanischen Tochtergesellschaft Maderas y Sintéticos de México S.A. de C.V., Durango, errichtete MDF-Werk in Betrieb genommen. Im Zuge der MDF-Investition wurde auch die Kapazität des benachbarten Masnova-Leimharzwerks ausgebaut.

Rahmenbedingungen haben sich verbessert

Aus Sicht von europäischen und südamerikanischen Unternehmen haben sich die Rahmenbedingungen für einen Einstieg in den nordamerikanischen Markt in den letzten Jahren schrittweise verbessert. Die Zahl der Housing Starts, die im zweiten Schritt auch positive Effekte auf die Spanplatten- und MDF/HDF-Nachfrage haben soll, zieht weiter an, auch wenn der Anstieg noch immer schwächer ausfällt als prognostiziert. Die vor allem in den letzten zwei Jahren in ersten Ansätzen zu beobachtende Rückverlagerung der Laminatboden- und Möbelproduktion aus Asien nach Nordamerika schlägt sich ebenfalls in einem Nachfrageanstieg nieder. Die wieder anziehende Investitionstätigkeit in

Das über die Homanit Inc. errichtete Dünnplattenwerk am Standort Mount Gilead/North Carolina war eine der letzten Greenfield-Investitionen in der nordamerikanischen Holzwerkstoffindustrie. (Foto: Dieffenbacher)

Die Kronotex USA Holdings will mit dem geplanten Neubau einer MDF/HDF-Linie am Standort Barnwell/South Carolina die Trägerplattenversorgung des dortigen Laminatbodenwerks absichern. (Foto: Swiss Krono Group)

der nordamerikanischen Möbelindustrie führt zudem zu zusätzlichen Mengenanfragen, mit denen die Möbelhersteller ihren künftigen Bedarf abdecken wollen. Neben nordamerikanischen Produzenten ist dabei auch der Ikea-Konzern in Erscheinung getreten. Ikea ist dabei unter anderem an einem stärkeren Bezug von Dünn-MDF/HDF interessiert, für die es in Nordamerika bislang nur begrenzte Kapazitäten gibt.

Dementsprechend war in Nordamerika über längere Zeit vor allem mit Investitionen im MDF/HDF-Bereich, mit Schwerpunkt bei Dünnplattenanlagen, gerechnet worden. Inzwischen hat sich das Investitionsinteresse aber wieder etwas stärker in Richtung Spanplatten verschoben. Neben der Modernisierung oder Erweiterung bestehender Produktionsanlagen werden mit den Projekten von Arauco North America und Kronospan auch wieder erste Neuinvestitionen geprüft. Mit dem bereits laufenden bzw. geplanten Aufbau von Beschichtungskapazitäten, der in einzelnen Fällen auch mit der Investition in Imprägnieranlagen verbunden ist, soll auch die Weiterverarbeitung in Spanplattenwerken ausgebaut werden.

Arauco projektiert größte Anlage in Nordamerika

Arauco North America hat in den letzten Monaten die Planungen zum Bau des neuen Spanplattenwerkes in Grayling weiter vorangetrieben. Mitte Dezember 2015 hat der US-Bundesstaat Michigan ein rund 600 acres bzw. umgerechnet knapp 245 ha großes Grundstück an Arauco North America verkauft. Parallel dazu hat das Unternehmen mit dem Abschluss eines Engineering-Vertrags mit der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, auch eine Vorentscheidung über den Lieferanten der Hauptanlagen getroffen.

Laut den von Arauco North America im September 2015 vorgestellten Planungen soll die Rohspanplattenlinie mit einer kontinuierlichen Presse eine Produktionskapazität von 424 Mio sqft (Basis 3/4") bzw. rund 750.000 m³/Jahr erreichen und damit die größte Anlage in Nordamerika werden. In dem Spanplattenwerk soll ein Mix aus Nadel- und Laubholz verarbeitet werden; der Schwerpunkt wird dabei auf Nadelholz liegen. Die Holzversorgung wird auf Industrierundholz und Sägerestholz ausgerichtet; eine Verarbeitung von Recyclinghölzern ist zumindest in der Anfangsphase nicht vorgesehen. Der Großteil der produzierten Spanplatten soll beschichtet werden. Die bisherige Planung geht von drei Beschichtungspressen aus; der zeitliche Ablauf der Anlageninstallationen ist dabei aber noch nicht endgültig entschieden. Parallel dazu will Arauco an dem Standort auch in eigene Imprägnierkapazitäten investieren.

Das Investitionsvolumen beläuft sich auf insgesamt 325 Mio US$, von denen rund 44 Mio US$ auf Gebäudeinvestitionen und 281 Mio US$ auf Maschinen und Anlagen entfallen sollen. Nach der für die zweite Jahreshälfte 2018 geplanten Inbetriebnahme wird Arauco zunächst rund 250 Mitarbeiter an dem Standort beschäftigen. Das neue Werk in Michigan wird laut Arauco North America vor allem auf die Versorgung von Spanplattenverarbeitern im Mittleren Westen ausgerichtet. Rund 380 km südlich von Grayling befindet sich zum Beispiel das Hauptwerk des RTA-Möbelherstellers Sauder Woodworking Co., Archbold/Ohio.

Weitere Investitionen in Eastaboga und Barnwell

Die Kronospan-Gruppe bereitet für den Standort Eastaboga derzeit den Aufbau einer zweiten Produktionslinie neben der bestehenden MDF/HDF-Anlage vor. Nachdem über längere Zeit alternativ ein Spanplatten- und ein OSB-Projekt geprüft worden war, haben sich die Planungen inzwischen in Richtung einer Spanplattenanlage konkretisiert. In Vorbereitung weiterer Investitionen hat die Kronochem USA LLC in Eastaboga im Verlauf der letzten zwei Jahre bereits eine Leimfabrik mit einer Formalin- und zwei Harzanlagen aufgebaut und im September 2015 in Betrieb genommen. Die Formalin-Anlage ist auf eine Jahreskapazität von rund 40.000 t (100 %) ausgelegt, die beiden Produktionslinien für die Harzproduktion sollen 80.000 t/Jahr bzw. 170.000 t/Jahr (jeweils 65 %) produzieren.

Für die Weiterverarbeitung der in dem Werk produzierten Rohplatten hat Kronospan nach bislang unbestätigten Informationen zwei Kurztaktpressen bestellt. Mit dem dann möglichen Angebot von

Die Kronospan-Gruppe hat Mitte Dezember 2015 das unter Clarion Boards bzw. Clarion Laminates firmierende MDF/HDF- und Laminatbodenwerk in Shippenville/ Pennsylvania übernommen. (Foto: Kronospan)

rohen und beschichteten Platten will das Unternehmen an dem Standort mittelfristig unabhängige Möbelhersteller ansiedeln und damit ähnlich wie bereits in Szczecinek/Polen ein Möbelcluster einrichten. Darüber hinaus scheint die Kronospan-Gruppe auch die bereits vor dem Bau des MDF/HDF-Werkes Eastaboga entwickelten, dann aber zurückgestellten Überlegungen zum Aufbau einer Laminatbodenproduktion wieder aufgenommen zu haben.

Die Swiss Krono Group will im Zuge des geplanten Ausbaus der Produktionskapazitäten bei der Kronotex USA Holdings Inc., Barnwell, unter anderem auch in eine eigene MDF/HDF-Anlage investieren, um damit die Trägerplattenversorgung des an dem Standort bestehenden Laminatbodenwerkes abzusichern. Entsprechende Überlegungen bestanden schon seit mehreren Jahren, waren aber immer wieder zurückgestellt worden. Das Unternehmen bezieht die für die Laminatbodenproduktion benötigten HDF-Trägerplatten bislang vor allem aus dem Kronospan-Werk Eastaboga und aus dem Werk Moncure/North Carolina von Arauco North America.

Im Verlauf der letzten zwei Jahre wurden die Investitionspläne zum Bau eines eigenen MDF/HDF-Werkes wieder aufgenommen und schrittweise konkretisiert. Die Planungsarbeiten sind inzwischen weitgehend abgeschlossen. In einem nächsten Schritt sollen die erforderlichen Genehmigungsverfahren eingeleitet werden, da die bereits vor einigen Jahren erteilte und mehrfach verlängerte Genehmigung für die Erweiterung des Standorts um eine Holzwerkstoffanlage inzwischen erloschen ist. Mitte 2016 soll mit dem Bau des im ersten Schritt auf eine Jahreskapazität von rund 300.000 m³ ausgelegten Werkes begonnen werden, die Inbetriebnahme ist für Sommer 2018 geplant. Mit diesen Investitionen sollen 105 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Nach der Inbetriebnahme der neuen Anlagen wird die Swiss Krono Group in Barnwell nach eigenen Angaben insgesamt rund 275 Mitarbeiter beschäftigen.

Für den Bau der MDF/HDF-Anlage und die parallel dazu geplante Erweiterung des bestehenden Laminatbodenwerkes will die Swiss Krono Group insgesamt 230 Mio US$ einsetzen. Die letzte größere Investition in Barnwell war der im zweiten Quartal 2014 abgeschlossene Einstieg in die Imprägnierung. Mit einer Gesamtinvestition von 30 Mio US$ hatte Kronotex USA damals zwei von der Vits Technology GmbH, Langenfeld, gelieferte Imprägnierkanäle installiert, mit denen der Melaminfilmbedarf des US-amerikanischen Werkes komplett abgedeckt werden kann. Mit der Inbetriebnahme des eigenen MDF/HDF-Werkes würde Kronotex USA damit als erster nordamerikanischer Laminatbodenhersteller einen vollständig integrierten Produktionsstandort betreiben.

Laminatbodenstandort für Kronospan-Gruppe

Die Kronospan-Gruppe verfügt an dem im Dezember übernommenen Standort Shippenville über eine MDF/HDF- und eine Laminatbodenproduktion. Die benötigten Melaminfilme werden bislang von freien Imprägnierern bezogen; im Januar 2015 hatte Clarion Laminates in diesem Zusammenhang einen längerfristigen Liefervertrag mit der Bröckinger Möbel Komponenten GmbH (BMK), Gaildorf-Bröckingen, abgeschlossen.

Mit der Übernahme von Clarion Laminates ist Kronospan erstmals auch in Nordamerika direkt in die Laminatbodenproduktion eingestiegen. Das MDF/HDF-Werk von Clarion Boards ist mit einer Produktionskapazität von rund 250.000 m³/Jahr vor allem auf die Produktion von HDF-Trägerplatten ausgelegt. Das im September 2007 mit zwei Kurztaktpressen und zwei Profilierungsanlagen in Betrieb genommene Laminatbodenwerk von Clarion Laminates wurde im Verlauf des letzten Jahres mit der Investition in eine neue Kurztaktpresse und in eine zusätzliche Profilierungslinie weiter ausgebaut. Die von der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, gelieferte Kurztaktpresse ist im ersten Halbjahr 2015 angelaufen; der eigentlich für das dritte Quartal geplante Aufbau der neuen Profilierungslinie von der Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH, Schopfloch, hat sich bis zum Jahresende hingezogen.

Verkäufer der beiden Clarion-Unternehmen waren die Aconcagua Timber Co. Panels Inc. (ATC Panels) und eine von dem Fairbanks Family Fund angeführte Investorengruppe, die bislang mit jeweils 50 % an den beiden Unternehmen beteiligt waren. Die bisherigen Anteils-

eigner hatten im Juni 2015 über die Investmentbank Lincoln International LLC, Chicago/Illinois, ein Bieterverfahren für die beiden Clarion-Unternehmen eingeleitet. Die Kronospan-Gruppe hatte bereits vor einigen Jahren über einen Einstieg bei Clarion verhandelt, sich dann aber doch für den Aufbau eines eigenen MDF/HDF-Werkes in Eastaboga entschieden. Der damals angedachte Aufbau einer Laminatbodenproduktion war dann aber doch nicht weiter konkretisiert worden.

Letzte Neuinvestitionen liegen Jahre zurück

Das letzte Greenfield-Projekt der nordamerikanischen Spanplatten- und MDF/HDF-Industrie liegt inzwischen acht Jahre zurück. Im März 2008 hatte die Kronospan LLC in Eastaboga ein neues MDF/HDF-Werk in Betrieb genommen. Im Dezember 2007 war bei der zur Sonae Industria SGPS S.A., Maia/Portugal, gehörenden Tafisa Canada Inc., Lac-Mégantic/Québec, eine neue Spanplattenlinie angelaufen, mit der die durch einen Brand im April 2006 weitgehend zerstörte kontinuierliche Presse ersetzt worden war. Beide Projekte waren damit von Unternehmen mit europäischem Hintergrund angestoßen worden.

Nordamerikanische Spanplatten- und MDF/HDF-Hersteller hatten zuletzt in den Jahren 2000 bis 2002 in neue Produktionsanlagen investiert. Die wenig später von der Weyerhaeuser Co., Federal Way/Washington, übernommene Willamette Industries Inc., Portland/Oregon, hatte damals zwei weitgehend baugleiche Spanplattenwerke in Bennettsville/South Carolina und Simsboro/Louisiana errichtet. Die Anlage in Bennettsville war im September 2001 angelaufen, im August 2002 war dann das Werk Simsboro in Betrieb genommen worden. Das Werk Bennetsville gehört heute zu Arauco North America, Simsboro wird dagegen von der Roseburg Forest Products Inc., Roseburg/Oregon, betrieben. Im Verlauf des Jahres 2001 hatte die Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, zudem eine kontinuierliche Spanplattenanlage für eine Ersatzinvestition an dem damals noch zur Georgia-Pacific LLC, Atlanta/Georgia, gehörenden Standort Oxford/Mississippi geliefert. Diese Anlage wurde dann aber doch nicht installiert. Georgia-Pacific hat den Standort später mit dem zugehörigen Beschichtungswerk an Roseburg verkauft.

Im MDF/HDF-Bereich waren im August 2001 bzw. im Dezember 2001 bei der Plum Creek MDF Inc., Columbia Falls/Montana, und der Homanit Inc., Mount Gilead/North Carolina, zwei vor allem auf Dünnplatten ausgerichtete Produktionslinien in Betrieb genommen worden. Im Oktober 2003 war das Homanit-Werk an die Unilin-Gruppe, Wielsbeke/Belgien, verkauft worden, die im Oktober 2005 dann selbst von dem US-amerikanischen Bodenbelagskonzern Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, übernommen worden war. Im Februar 2010 war in dem unter Uniboard USA LLC firmierenden Werk Moncure/North Carolina der damals noch zur Pfleiderer AG, Neumarkt, gehörenden Uniboard Canada Inc., Laval/Québec, eine MDF/HDF-Anlage angelaufen. Bei diesem Projekt war allerdings eine Produktionslinie zum Einsatz gekommen, die bis Anfang 2008 in dem Uniboard-Werk La Baie/Québec produziert hatte und nach der Stilllegung nach Moncure verlagert worden war. Im Zuge der Pfleiderer-Restrukturierung war das Werk Moncure im Januar 2012 an Arauco North America verkauft worden. Die kanadische Kaycan Ltd., Montréal/Québec, hatte im Oktober 2012 dann die verbliebenen Uniboard-Aktivitäten übernommen.

Investitionstätigkeit hat erst langsam angezogen

Auch insgesamt wurde der ab dem Jahr 2002 immer langsamer werdende Ausbau der Produktionskapazitäten in der nordamerikanischen Spanplatten- und MDF/HDF-Industrie in den folgenden Jahren durch eine fortschreitende Konsolidierung abgelöst, in deren Verlauf es zu verschiedenen Unternehmensverkäufen und weiteren Anlagenstilllegungen kommen war. Parallel dazu war die Investitionstätigkeit immer weiter zurückgefahren worden. Erst in den letzten zwei Jahren wurden auch wieder einzelne größere Projekte entwickelt, die bislang allerdings nur auf eine Erweiterung bzw. Modernisierung bestehender Anlagen abgezielt haben.

ATC Panels hatte bereits im dritten Quartal 2014 das Ende Oktober 2008 auf unbestimmte Zeit stillgelegte MDF/HDF-Werk Pembroke/Ontario wieder in Betrieb genommen. Im Verlauf des Jah-

Das MDF/HDF-Werk von Kronospan am Standort Eastaboga/Alabama soll mittelfristig um eine zweite Produktionslinie erweitert werden. (Foto: Kronospan)

Tafisa Canada wird im Werk Lac-Mégantic/ Québec in den nächsten Monaten eine fünfte Kurztaktpresse installieren. (Foto: Tafisa Canada)

res 2015 hatten Arauco North America, Uniboard Canada und Tafisa Canada Erweiterungsinvestitionen für mehrere Standorte angekündigt und inzwischen zum Teil auch umgesetzt. Die Produktionskapazität des Spanplattenwerk Bennettsville von Arauco North America wurde durch die Installation eines zusätzlichen Spänetrockners gesteigert, parallel dazu wurde in dem Werk eine weitere Kurztaktpresse installiert. Der Trockner wurde von der Büttner Energie- und Trocknungstechnik GmbH, Krefeld, geliefert, die Kurztaktpresse kam von Wemhöner. Parallel zur Installation dieser Neuanlagen hat Arauco North America die Spanaufbereitung so angepasst, dass ein breiteres Rohstoffspektrum eingesetzt werden kann. Das Unternehmen hat für die Modernisierungsmaßnahmen nach eigenen Angaben insgesamt rund 30 Mio US$ eingesetzt.

Uniboard wird in dem Spanplattenwerk Val-d'Or/Québec in einem ersten Schritt die Spanaufbereitung erneuern und die fünf Trockner durch eine Neuanlage ersetzen. Die für die Spanaufbereitung benötigten Komponenten wurden unter anderem an die Imal-PAL s.r.l., San Damaso, und an lokale Lieferanten vergeben; der Trockner wird von Büttner geliefert. Der Großteil der Maßnahmen soll im Verlauf des Jahres 2016 umgesetzt werden; das komplette Frontend soll dann ab Anfang 2017 mit voller Leistung betriebsbereit sein.

In dem Spanplattenwerk Sayabec wird vor der kontinuierlichen Presse eine „Dynasteam"-Vorwärmung der Imal-Pal eingebaut. Im Bereich Veredelung wird eine weitere, von Wemhöner gelieferte Kurztaktpresse installiert, die wie die im ersten Quartal 2013 modernisierte KT 3 die Produktion von Dekorplatten mit beidseitiger Synchronpore ermöglichen soll. Im MDF/HDF-Werk Mont-Laurier wird vor der kontinuierlichen Produktionslinie eine Mikrowellen-Vorwärmung von Dieffenbacher installiert. Das Gesamt-Investitionsvolumen für die an den drei Uniboard-Holzwerkstoffstandorten in den kommenden zwei Jahren geplanten Maßnahmen wird sich auf rund 90 Mio Can$ belaufen. In Abhängigkeit von der weiteren Marktentwicklung sind mittelfristig weitere Investitionen geplant; unter anderem könnte die Ersetzung der Form- und Pressenstraße in Val-d'Or ein Thema werden.

Tafisa Canada wird seine Beschichtungskapazitäten durch die Investition in eine fünfte Kurztaktpresse weiter ausbauen. Die grundsätzliche Investitionsentscheidung für die dann fünfte Anlage war bereits im Sommer 2015 gefallen; bis Anfang 2016 wurde die Projektfinanzierung geklärt. Roseburg hatte im Verlauf des Jahres eine der drei Kurztaktpressen aus dem Beschichtungswerk Oxford in das Spanplattenwerk Simsboro verlagert.

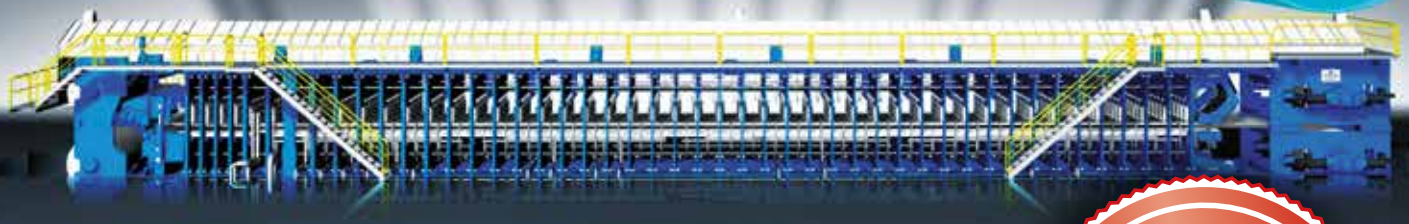
Overseas board manufacturers bringing changes to the US market

The North American particleboard and MDF/HDF industry is poised to experience major new investment projects over the next two to three years with announcement of a particleboard project by Arauco North America in Grayling, Michigan and production lines currently planned by Kronospan in Eastaboga, Alabama and by Swiss Krono Group in Barnwell, South Carolina. Kronospan had gained another manufacturing site in North America in mid-December 2015 when it bought an MDF/HDF and laminate flooring mill in Shippenville, Pennsylvania that did business as Clarion Boards Inc. and Clarion Laminates LLC through its US arm Kronospan LLC. Several overseas companies had been involved in the sale process for the Clarion companies that began in the second quarter of 2015. Unconfirmed reports suggest that the Brazilian firm Duratex and the Chinese laminate flooring manufacturer Power Dekor had engaged in talks at different times. Last year, other wood-based panel manufacturers from Europe and South America also explored the possibility of making their own investments in North America. The Egger group announced its intention to make its first investments outside Europe in the medium term, mainly eyeing the North American market for these plans. The fundamental investment opportunities were reviewed during the course of last year. A few Turkish wood-based panel manufacturers also appear to be interested in expanding to North America.

Siempelkamp

ContiRoll®

generation 8



ContiRoll®
The Original
300 sold

- unmatched performance
- unmatched accuracy
- unmatched flexibility

Siempelkamp – Leadership in technology

www.siempelkamp.com

Veränderungen konzentrieren sich auf die großen Unternehmensgruppen

Konsolidierung hat sich in den letzten Monaten beschleunigt

Mit der Übernahme der dänischen Novopan Træindustri A/S, Ryomgaard, durch die Kronospan-Gruppe, der Integration der Pfleiderer GmbH, Neumarkt, in die Pfleiderer Grajewo S.A., Grajewo/Polen, sowie der geplanten Gründung eines Joint Venture-Unternehmens zwischen der Sonae Industria SGPS S.A., Maia/Portugal, und der Celulosa Arauco y Constitutión, Santiago de Chile, hat die Konsolidierung in der europäischen Holzwerkstoffindustrie in den vergangenen Monaten wieder an Fahrt gewonnen.

Sonae Industria wird den Großteil seiner Holzwerkstoffaktivitäten in das unter der Bezeichnung Sonae Arauco S.A. geplante Joint Venture einbringen; neben dem unter Tafisa Canada Inc. firmierenden Spanplattenwerk in Lac-Mégantic/Québec ist nur das Schichtstoff- und Elementegeschäft bei Sonae Industria von der Transaktion ausgenommen. Das Closing soll nach Erfüllung der aufschiebenden Bedingungen noch im Verlauf des ersten Halbjahrs erfolgen.

Arauco will über das Joint Venture, an dem beide Gruppen mit jeweils 50 % beteiligt sein werden, auch in den europäischen Holzwerkstoffmarkt einsteigen. Das Unternehmen hatte bereits ab dem zweiten Quartal 2015 die bestehenden Möglichkeiten sondiert und war daher innerhalb der europäischen Holzwerkstoffbranche mit verschiedenen Übernahmekandidaten in Verbindung gebracht worden. Neben Sonae Industria war in diesem Zusammenhang anfänglich vor allem Pfleiderer genannt worden, später war in der Holzwerkstoffbranche auch über eine mögliche Beteiligung von Arauco an dem Verkaufsprozess für die Nolte Holzwerkstoff GmbH & Co. KG, Germersheim, spekuliert worden. Auf dem am 24. und 25. September 2015 in Bad Wildungen durchgeführten Holzwerkstoffsymposium der Fagus GreCon Greten GmbH & Co. KG, Alfeld, hatte auch Tito Jara, Industrial Director bei der Paneles Arauco S.A., in einer Präsentation über die Holzwerkstoffstrategie von Arauco deutlich gemacht, dass das Unternehmen zum „Global Supplier“ werden und in weitere Regionen expandieren will. Er hatte bereits in dieser Präsentation betont, dass parallel zu den laufenden Neu- und Erweiterungsinvestitionen in Nord- und Südamerika auch eine Expansion in andere Regionen, insbesondere nach Europa, vorgesehen sei.

Sonae Industria wird sich mit der geplanten Transaktion dagegen noch weiter aus dem Holzwerkstoffgeschäft zurückziehen. Das Unternehmen war bis zum Jahr 2006 über zahlreiche Investitionen und Akquisitionen immer stärker gewachsen und hatte dadurch seine Gesamtkapazität für Holzwerkstoffe in der Spitze auf 10,1 Mio m³/Jahr gesteigert. Die letzten größeren Expansionsschritte waren die im Verlauf des Jahres 2006 abgeschlossenen Übernahmen der Hornitex-Gruppe und der französischen Darbo S.A.S., Linxe/Frankreich. Bereits in den Jahren zuvor hatte Sonae Industria damit begonnen, ältere Standorte stillzulegen. Diese Desinvestitionen waren anfänglich aber in erster Linie im Zusammenhang mit Neuinvestitionen an anderen Standorten erfolgt. Als Reaktion auf die Verschlechterung der konjunkturellen Rahmenbedingungen und die dadurch mitverursachte Verlustsituation hatte Sonae Industria ab dem Jahr 2007 einen weitergehenden Kapazitätsabbau eingeleitet, der auch den Verkauf einzelner Standorte und die Aufgabe von nicht mehr rentablen Aktivitäten umfasste. In dem vorerst letzten Schritt hatte Sonae Industria im Verlauf des ersten Halbjahrs 2015 die bereits zum Jahresende 2014 in „Discontinued operations" umklassifizierten Werke abgestoßen, darunter

Mit der Anfang November abgeschlossenen Übernahme von Novopan hat die Kronospan-Gruppe ihre Aktivitäten in Skandinavien weiter ausgebaut. (Foto: Novopan)

das Hartfaserplattenwerk im spanischen Betanzos, das MDF-Werk Ussel und das Darbo-Spanplattenwerk.

Für das unter Tableros de Fibras Ibéricos S.L. (Tafiber) firmierende Hartfaserplattenwerk im nordwestspanischen Betanzos war bereits Mitte März 2015 eine Verkaufsvereinbarung unterzeichnet worden. Mit dem im April 2015 über ein Management Buy Out erreichten Verkauf des MDF-Werkes Ussel hatte Sonae Industria die letzten industriellen Aktivitäten der Isoroy S.A.S., Antony/Frankreich, abgestoßen. Bereits im April 2014 hatte Isoroy das Spanplattenwerk Auxerre und das Dünnplattenwerk Montchanin-Le Creusot an die Kronospan-Gruppe veräußert. Anfang Juli 2015 folgte der Verkauf von Darbo an die Private Equity-Gesellschaft Gramax Capital AG, München. Die Transaktion war in Form eines Share Deals erfolgt, bei dem die zu Sonae Industria gehörenden Gesellschaften Tafisa France S.A.S. und Tableros Aglomerados Ibéricos S.L. (Taiber) alle Anteile an Darbo an eine Beteiligungsgesellschaft von Gramax übertragen hatten. Gramax hat in der Folge das Werk Linxe unter dem am französischen Markt eingeführten Namen Darbo weiterbetrieben.

Mit diesen Desinvestitionen waren die Holzwerkstoffkapazitäten von Sonae Industria bis Ende 2015 auf 5,1 Mio m³ zurückgeführt worden. Das mit Arauco geplante Joint Venture soll auf eine Kapazität von 4,2 Mio m³ kommen. Direkt bei Sonae Industria würde damit nur noch das auf 900.000 m³ ausgelegte kanadische Spanplattenwerk verbleiben.

SVP Global ist größter Pfleiderer-Aktionär

Die Übernahme der Pfleiderer GmbH durch die Pfleiderer Grajewo S.A. konnte nach der Erfüllung der in dem am 5. Oktober 2015 unterzeichneten Share Purchase Agreement (SPA) festgelegten Bedingungen am 19. Januar 2016 abgeschlossen werden. Mit der zur Finanzierung dieser Transaktion durchgeführten Kapitalerhöhung, einer parallel dazu erfolgten Privatplatzierung und der Übertragung weiterer Anteile ist es zudem zu Veränderungen im Anteilsbesitz von Pfleiderer Grajewo gekommen. Die luxemburgische Beteiligungsgesellschaft Atlantik S.A. hat ihre Beteiligung zurückgefahren, während der US-amerikanische Hedgefonds Strategic Value Partners LLC (SVP) gemeinsam mit den von ihm verwalteten bzw. beratenen Fonds („SVP Global") sich noch stärker bei Pfleiderer engagiert hat.

Die SVP-Fonds haben über die Kapitalerhöhung und die Privatplatzierung insgesamt 10.494.872 neue und bestehende Aktien erworben, über ein Repayment-in-Kind haben die Fonds zudem 6.278.024 bestehende Aktien von Atlantik erhalten. Damit kommen die SVP-Fonds laut einer im aktuellen Pfleiderer-Geschäftsbericht veröffentlichten Aktionärsaufstellung auf insgesamt 25,92 % der Anteile. Im einzelnen sind das die Fonds Yellow Saphire S.à.r.l. (9,54 %), Brookside S.à.r.l. (7,85 %), Field Point IV S.à.r.l. (4,76 %), Kings Fo-

Pfleiderer Grajewo betreibt nach der Mitte Januar abgeschlossenen Übernahme der Pfleiderer GmbH insgesamt neun Produktionsstandorte, darunter das Rohspanplattenwerk Gütersloh. (Foto: Pfleiderer)

rest S.à.r.l. (2,70 %), Field Point V S.à.r.l. (0,69 %) und Field Point Acquisition S.à.r.l. (0,38 %). Die Atlantik S.A., die im Zuge der Transaktionen alle Anteile an der Pfleiderer GmbH in die Pfleiderer Grajewo S.A. eingebracht hat, ist noch mit 25,31 % an Pfleiderer beteiligt. Nach Abschluss der Restrukturierung der Pfleiderer-Gruppe wird Atlantik weitere Pfleiderer Grajewo-Anteile an bisherige Atlantik-Anteilseigner abgeben. Die polnischen Pensionsfonds Aviva OFE Aviva BZ WBK und ING OFE halten inzwischen 7,62 % bzw. 4,08 %. Damit entfallen knapp 62 % der Pfleiderer Grajewo-Aktien auf die vier größten Aktionäre. Der Streubesitz hat sich auf 37,07 % erhöht. Ende 2015 waren dagegen 65,11 % von der zur Pfleiderer GmbH gehörenden Pfleiderer Service GmbH, 9,93 % von Aviva OFE und 5,32 % von ING OFE gehalten worden. Andere Aktionäre hatten 19,64 % gehalten.

Über die Kapitalerhöhung hatte Pfleiderer Grajewo insgesamt 15.077.007 neue Aktien für 24 Zloty je Aktie ausgegeben. Die damit erlösten rund 362 Mio Zloty wurden für den Pfleiderer-Erwerb und eine Reduzierung der Verbindlichkeiten eingesetzt. Die Pfleiderer Service GmbH hat über die Privatplatzierung zudem 8.298.244 bestehende Aktien abgegeben. Die Eckdaten der Kapitalerhöhung waren nach dem in einem zweiten Anlauf vom 27. November bis zum 3. Dezember 2015 durchgeführten Bookbuilding festgelegt worden. Der Emissionspreis lag am unteren Ende der vor dem Bookbuilding anvisierten Preisspanne von 24-26 Zloty. Bei der Anzahl wurde der zuvor genannte Rahmen von 15,1-19,0 Mio neuen Aktien sogar leicht unterschritten. Dem ersten, Mitte Oktober durchgeführten Bookbuilding hatte Pfleiderer Grajewo als Ziel eine Preisspanne von 27-31 Zloty und eine Anzahl von bis zu 40 Mio Aktien zugrundegelegt. Dieser deutlich über dem damaligen Aktienkurs liegende Preis konnte bei dem Bookbuilding aber nicht erzielt werden, weshalb Pfleiderer die Kapitalerhöhung wieder zurückgestellt hatte.

Mit der Zusammenführung der früheren Pfleiderer-Geschäftsbereiche „Core West“ und „Core East“ in einem Unternehmen betreibt Pfleiderer Grajewo inzwischen insgesamt neun Produktionsstandorte. Laut einer im August 2015 von Pfleiderer Grajewo im Zusammenhang mit der damals geplanten Übernahme der Pfleiderer GmbH veröffentlichten Unternehmenspräsentation erreichen die fünf Spanplattenwerke an den Standorten Grajewo, Wieruszów, Neumarkt, Gütersloh und Leutkirch eine Gesamtkapazität von 3,110 Mio m³/Jahr. Die zwei MDF/HDF-Werke in Grajewo und Baruth kommen zusammen auf rund 610.000 m³. In den Spanplattenwerken können insgesamt 125,3 Mio m² beschichtet werden, für die Veredelung der in dem Dünnplattenwerk in Grajewo produzierten HDF stehen 33,4 Mio m² Lackierkapazitäten zur Verfügung.

Über die laufende Integration der Geschäftsabläufe will Pfleiderer Grajewo bis Ende 2018 jährliche Synergieeffekte in einer Größenordnung von rund 30 Mio € realisieren. In diesem Zusammenhang hat das Unternehmen im November 2015 eine neue Verwaltungszentrale in Breslau eröffnet, in einem nächsten Schritt sollen die gruppenweiten Servicefunktionen zentralisiert werden. Parallel dazu prüft das Unternehmen auch weitere Expansionsmöglichkeiten. In den letzten Monaten hat sich Pfleiderer an dem im dritten Quartal 2015 von der Nolte SE eingeleiteten Verkaufsprozess für das Nolte Holzwerkstoff-Spanplattenwerk in Germersheim beteiligt. Eine Entscheidung in diesem Verkaufsprozess soll laut Nolte voraussichtlich bis Mitte Mai fallen.

Kronospan-Gruppe setzt Expansion fort

Die Kronospan-Gruppe hat mit der Novopan-Übernahme ihre Aktivitäten auch in Richtung Skandinavien ausgebaut, nachdem das Unternehmen in den letzten Jahren mehrere Akquisitionen in Spanien und Frankreich abgeschlossen sowie verschiedene Neuinvestitionen in Osteuropa und Russland realisiert hatte. Die Übernahme der Novopan-Anteile war mit der Vertragsunterzeichnung am 6. November 2015 abgeschlossen worden. Zuvor hatte der dänische Finanz- und Pensionskonzern PenSam, Farum, über die PenSam Holding A/S nach eigenen Angaben 59,23 % der Anteile an Novopan Træindustri gehalten. Die Private Equity-Gesellschaft Maj Invest Holding A/S, Kopenhagen, war über ihren Investmentfonds LD Equity 1 KS im Verlauf des Jahres 2006 mit 22 % bei dem Spanplattenhersteller eingestiegen. Die verbleibenden knapp 19 % lagen bei der FIH Erhvervsbank A/S, Kopenhagen. Die Novopan-Anteilseigner hatten in den letzten Jahren mehrfach die Möglichkeiten für einen Verkauf des Unternehmens

I-BOND®
Stick with the experts

Formaldehyde-free resins for composite wood products

HUNTSMAN
Enriching lives through innovation

Keeping an eye on the environment

I-BOND® MDI resins from Huntsman are a family of powerful and fast curing, no added formaldehyde resins for the composite wood industry. By simply adding our I-BOND® MDI resins, a significant increase in production capacity can be achieved, without additional investments.

To find out more about the many benefits of the I-BOND® range of resins, please contact by telephone **+32 2 758 9676** or email **ibondwood@huntsman.com**

www.ibondwood.com

I-BOND® is a registered trademark of Huntsman Corporation or an affiliate thereof in one or more, but not all, countries.

Consolidation continuing at faster pace in recent months

Consolidation in the European wood-based panel industry has continued to pick up the pace in the past few months with Kronospan's acquisition of the Danish firm Novopan, the integration of Pfleiderer GmbH into Pfleiderer Grajewo and plans to create a joint venture between Sonae Industria and Arauco. Sonae Industria is to integrate the majority of its wood-based panel activities into the joint venture, which will be called Sonae Arauco S.A.; besides its particleboard mill in Lac-Mégantic only Sonae Industria's laminate and element business are excluded from the transaction. The deal is to close before the end of the first half once different conditions are met. Pfleiderer GmbH's take-over by Pfleiderer Grajewo S.A. closed on 19 January 2016 once conditions set forth in the share purchase agreement signed on 5 October 2015 were met. Changes have also occurred to Pfleiderer Grajewo's shareholding with the capital increase undertaken to finance this transaction, a simultaneous private placement and the transfer of other shares. Kronospan has enlarged its activities to Scandinavia with the Novopan acquisition after having completed several take-overs in Spain and France in recent years and making a number of new investments in Eastern Europe and Russia. The purchase of the shares in Novopan closed when the sides put pen to paper on 6 November 2015.

sondiert. In den Jahren 2006 und 2007 waren diese Überlegungen schrittweise vorangetrieben, dann aber doch nicht konkretisiert worden.

Novopan Træindustri ist der einzige Spanplattenhersteller in Dänemark. Das Unternehmen beliefert mit derzeit rund 200 Mitarbeitern sowohl die Küchen- und Kastenmöbelindustrie als auch den Baubereich. Der dänische Zerlegtmöbelhersteller Tvilum ApS, Faarvang, ist auch weiterhin der größte Einzelkunde. Novopan Træindustri ist zudem mit 50 % an dem Joint Venture Nordalim A/S beteiligt, das am Standort Århus eine Leimharzproduktion betreibt. Die verbleibenden 50 % werden von der Dynea AS, Lillestrøm/Norwegen, gehalten.

Weitere Investitionen an mehreren Standorten

Zusätzlich zu der Übernahme der beiden Isoroy-Werke und dem Erwerb von Novopan hat die Kronospan-Gruppe auch weitere Neu- und Erweiterungsinvestitionen an europäischen Standorten umgesetzt. Im Februar 2014 hatte die ungarische Kronospan-Tochtergesellschaft Falco CC, Szombathely, eine neue Form- und Pressenlinie in Betrieb genommen. Im zweiten Halbjahr 2015 ist das über die Kronospan Bashkortostan LLC errichtete Spanplattenwerk in Ufa/Bashkortostan angelaufen. Für den Aufbau des Werkes waren vor allem Anlagen aus dem im September 2012 stillgelegten Spanplattenwerk der Sonae UK Ltd., Knowsley/Großbritannien, eingesetzt worden. Im vierten Quartal hat die aus der im September 2012 abgeschlossenen Übernahme der spanischen Interbon-Gruppe hervorgegangene Kronospan S.L., Burgos, die für die Spanplattenproduktion eingesetzte kontinuierliche Presse verlängert. In einem nächsten Schritt wird in dem Werk in den nächsten Monaten noch ein neuer Trockner installiert.

Mit den laufenden Ersatzinvestitionen bei der Kronospan CRO d.o.o., Bjelovar/Kroatien, und der Kronospan Bulgaria EOOD, Veliko Tarnovo/Bulgarien, baut Kronospan derzeit auch die Spanplattenkapazitäten in Südosteuropa deutlich aus. In der Türkei errichtet die Kronospan-Gruppe bei ihrer Mehrheitsbeteiligung SFC eine zweite MDF/HDF-Anlage, die im Verlauf des zweiten Halbjahrs in Betrieb gehen soll. Mitte April hat die Kronospan-Gruppe zudem den Bau eines neuen Spanplatten- und MDF-Werkes in dem russischen Oblast Kaliningrad angekündigt. Die aktuelle Planung geht von einer Jahreskapazität von rund 300.000 m³ MDF und rund 400.000 m³ Spanplatten aus. Darüber hinaus ist der Aufbau von Beschichtungskapazitäten geplant. Als Hauptabsatzmärkte sind Polen, Russland, das Baltikum und Skandinavien vorgesehen.

Ob und in welcher Form das Kronospan-Spanplattenwerk in Bischweier wieder in Betrieb genommen wird, ist dagegen auch weiterhin offen. Das Regierungspräsidium Karlsruhe hat Ende März zwar die Anfang Juni 2014 von Kronospan beantragte immissionsschutzrechtliche Änderungsgenehmigung für die Modifizierung der Holzaufbereitung („Green Efficiency Projekt") sowie die Überholung der Siebung und Sichtung erteilt. Kronospan kann damit in dem seit dem 1. März 2011 auf unbestimmte Zeit stillgelegten Spanplattenwerk Bischweier eine Aufbereitungsanlage für Altholz

Immissionsschutzrechtliche

Genehmigung

zur
Änderung des Spanplattenwerks
der Firma Kronospan GmbH in Bischweier
durch
Modifizierung der Holzaufbereitung und Überholung von
Siebung und Sichtung für den Einsatz von Altholz in der
Spanplattenproduktion

Baden-Württemberg

Die Kronospan-Gruppe hat Ende März die immissionsschutzrechtliche Genehmigung für den Bau einer Altholzaufbereitungsanlage am Standort Bischweier erhalten.

Die Egger-Gruppe hat Anfang April in der am Standort Gagarin/Russland neuerrichteten MDF/HDF-Anlage die erste Platte produziert. (Foto: Egger)

installieren und den Holzeinsatz bei einer Wiederinbetriebnahme in relativ starkem Umfang auf Altholzsortimente umstellen. Die maximale Aufbereitungskapazität wurde dabei wie von Kronospan beantragt auf 459.000 t/Jahr A I- und A II-Althölzer festgelegt. Parallel zu der immissionsschutzrechtlichen Genehmigung für die Altholzaufbereitungsanlage hat das Regierungspräsidium allerdings eine nachträgliche Anordnung verfügt, nach der eine Wiederinbetriebnahme des Spanplattenwerks erst bei Einhaltung der bereits genehmigten Emissions- und Immissionsgrenzwerte zulässig ist. Diese Einhaltung muss unter anderem durch einen Probebetrieb in Abstimmung mit dem Regierungspräsidium nachgewiesen werden.

Die Kronospan-Gruppe hat sich bislang nicht zu einer möglichen Wiederinbetriebnahme des Spanplattenwerkes Bischweier geäußert. Konkrete Planungen waren zuletzt im Jahr 2013 verfolgt worden. Im April 2013 hatte das Unternehmen beim Regierungspräsidium Karlsruhe den zum damaligen Zeitpunkt für Herbst 2013 geplanten Neustart angezeigt. In der Folge waren auch Verhandlungen mit Holzlieferanten geführt und erste Abschlüsse fixiert worden. Im Herbst 2013 hatte Kronospan die Planungen allerdings wieder zurückgezogen und stattdessen die Verlängerung der Betriebsgenehmigung beantragt.

Swiss Krono und Egger setzen sich ebenfalls ab

Neben der Kronospan-Gruppe setzen sich derzeit auch die Swiss Krono Group und die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, in ihrer Investitionstätigkeit etwas vom Rest der europäischen Holzwerkstoffbranche ab. In den letzten Monaten hat vor allem die Swiss Krono Group nach einer vorübergehend etwas ruhigeren Phase ihre Expansionsgeschwindigkeit wieder deutlich erhöht. Mit der noch im zweiten Quartal anstehenden Inbetriebnahme des neuen OSB-Werkes in Vásárosnaményi/Ungarn, der Ersetzung der Spanplattenlinie in Menznau/Schweiz, dem Aufbau einer Spanplattenanlage in Scharija/Russland, vorbereitenden Maßnahmen für die Installation einer MDF/HDF-Anlage an dem US-amerikanischen Standort Barnwell/South Carolina und dem Einstieg in die Schichtstoffproduktion werden derzeit mehrere Großprojekte umgesetzt.

Für den Ausbau der Holzwerkstoffkapazitäten wird die Swiss Krono Group nach eigenen Angaben insgesamt 430 Mio € investieren. Der Mitte Dezember 2015 angekündigte Bau des neuen MDF/HDF-Werkes und die Erweiterung der Laminatbodenproduktion in Barnwell/South Carolina ist dabei mit einem Investitionsvolumen von rund 230 Mio US$ bzw. umgerechnet rund 210 Mio € das größte Einzelprojekt. Für die OSB-Investition in Ungarn werden knapp 100 Mio € eingesetzt. Das Budget für die Ersetzung der Spanplattenanlage in Menznau wurde mit rund 80 Mio sfr bzw. umgerechnet 73 Mio € angegeben; in dieser Summe ist auch der inzwischen weitgehend abgeschlossene Neubau eines Verwaltungsgebäudes enthalten. Für die Ersatzinvestition in Scharija wurden rund 50 Mio € veranschlagt.

Die nächsten Großprojekte der Egger-Gruppe sind der Bau eines weiteren Spanplattenwerkes in Osteuropa sowie eine mögliche Expansion in Richtung Nordamerika. Das Unternehmen hatte diese Investitionspläne im August 2015 bekannt gegeben und seither weiter konkretisiert.

Für das Osteuropa-Projekt wurden im Verlauf des vergangenen Jahres mehrere Greenfield- und Brownfield-Standorte geprüft. Nachdem der Fokus anfänglich auf dem südosteuropäischen Raum, zwischen Ungarn und Bulgarien, lag, scheinen zuletzt auch andere Regionen in die Überlegungen mit einbezogen worden zu sein. Eine vor einigen Jahren angedachte Investition in der Türkei ist aufgrund des in der dortigen Holzwerkstoffindustrie bereits relativ weit fortgeschrittenen Kapazitätsausbaus zumindest vorerst kein Thema. In Russland hat sich Egger auf die Erweiterung des Spanplattenwerks Gagarin um eine MDF/HDF-Anlage konzentriert, die erste Platte wurde Anfang April produziert.

Nach der Errichtung eines weiteren osteuropäischen Werkes will Egger in einem nächsten Schritt erstmals auch außerhalb Europas investieren. Der Zeithorizont für eine solche Investition wurde von dem Unternehmen im August mit drei bis fünf Jahren angegeben. In den letzten Monaten hat Egger insbesondere die Investitionsmöglichkeiten in Nordamerika geprüft; konkrete Standorte wurden bislang aber wohl noch nicht ausgewählt.

Sonae Industria wird zehn Holzwerkstoffstandorte mit 4,2 Mio m³ einbringen

Joint Venture Sonae Arauco soll noch im zweiten Quartal starten

Der südamerikanische Holz- und Zellstoffkonzern Celulosa Arauco y Constitución, Santiago de Chile, und die Sonae Industria SGPS S.A., Maia/ Portugal, wollen die Ende November 2015 vereinbarte Gründung eines Joint Ventures noch im Verlauf des zweiten Quartals abschließen. Damit soll der bereits bei der Bekanntgabe der Transaktion anvisierte Zeitrahmen eingehalten werden.

Für den Abschluss der Transaktion waren verschiedene aufschiebende Bedingungen vereinbart worden, unter anderem die wettbewerbsrechtliche Genehmigung, die erforderliche Änderung von internen Beteiligungsverhältnissen bei Sonae Industria und die Anpassung der bei Sonae Industria bestehenden Kreditvereinbarungen. Die Generaldirektion Wettbewerb der Europäischen Kommission hat das Joint Venture nach gut dreiwöchiger Prüfung am 26. Februar 2016 freigegeben. Die Entscheidung fiel damit früher als erwartet; bei der Einleitung der im vereinfachten Verfahren durchgeführten Prüfung Anfang Februar hatte die EU-Kommission den 8. März als vorläufigen Entscheidungstermin genannt. Die EU-Kommission begründete die Freigabe mit dem auch nach der Zusammenführung der Aktivitäten noch überschaubaren Marktanteil der beiden Unternehmen in Europa. In der vorläufigen Begründung wird zudem darauf hingewiesen, dass Arauco bislang vorrangig in Südamerika tätig sei. Auf die seit dem Jahr 2012 immer stärker ausgebauten Arauco-Aktivitäten in Nordamerika ist die EU-Kommission dagegen nicht eingegangen.

Nach der wettbewerbsrechtlichen Freigabe läuft derzeit die Änderung der Beteiligungsverhältnisse bei den von der Gründung des Joint Ventures betroffenen Gesellschaften. Bislang werden die Anteile an diesen rund 30 Unternehmen von Sonae Industria gehalten, die künftig nur noch als Joint Venture Partner auftritt. Damit müssen die Anteile an den Gesellschaften auf die Sonae Industria-Tochtergesellschaft Tableros de Fibras S.A. (Tafisa) übertragen werden. Dieses Unternehmen wird mit dem Closing in Sonae Arauco S.A. umfirmiert.

Im letzten Geschäftsbericht 2015 waren bei Sonae Industria insgesamt 45 Unternehmen voll konsolidiert worden. Mit Ausnahme der Tableros de Fibras S.A. (98,42 %) hat Sonae Industria bei diesen Unternehmen alle Anteile gehalten. Mit den im Jahresverlauf 2015 abgeschlossenen Desinvestitionen sind inzwischen allerdings vier Unternehmen aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden, darunter die französische Holdinggesellschaft Tafisa Développement, Rungis, und der Anfang Juli 2015 an die Private Equity-Gesellschaft Gramax Capital AG, München, verkaufte südwestfranzösische Spanplattenhersteller Darbo S.A.S., Linxe. Mit der Beteiligungsquote von jeweils 50 % werden zwei Joint Venture-Unternehmen, der Laminatbodenhersteller Laminate Park GmbH & Co. KG, Eiweiler, und die auf den Umschlag von Recyclingholz ausgerichtete Tecmasa Reciclados de Andalucia S.L., Alcalá de Guadaira/Spanien, konsolidiert.

Parallel zur Umstellung der Beteiligungsverhältnisse verhandelt Sonae Industria derzeit mit den kreditgebenden Banken über die Übertragung der finanziellen Verpflichtungen. An diesen Verhandlungen sollen nach unbestätigten Informationen insgesamt sechs Banken beteiligt sein. Bis zum Closing müssen bei dem neuen Joint Venture-Unternehmen zudem noch die Positionen im Management und im Board of Directors besetzt werden.

EUROPEAN COMMISSION
DG Competition

Case M.7898 - ARAUCO / SONAE INDUSTRIA / TAFISA

Only the English text is available and authentic.

REGULATION (EC) No 139/2004
MERGER PROCEDURE

Article 6(1)(b) NON-OPPOSITION
Date: 26/02/2016

To the notifying parties:

Dear Sirs,

Subject: **Case M.7898 – ARAUCO / SONAE INDUSTRIA / TAFISA**
Commission decision pursuant to Article 6(1)(b) of Council Regulation (EC) No 139/2004[1] and Article 57 of the Agreement on the European Economic Area[2]

1. On 2 February 2016, the European Commission received notification of a proposed concentration pursuant to Article 4 of the Merger Regulation by which the undertakings Celulosa Arauco y Constitución S.A. ("Arauco", Chile) and Sonae Indústria SGPS SA ("Sonae Indústria", Portugal) acquire within the meaning of Article 3(1)(b) of the Merger Regulation joint control of Tableros de Fibras S.A. ("Tafisa", Spain) by way of purchase of shares.[3]

Nach gut dreiwöchiger Prüfung hat die Generaldirektion Wettbewerb der Europäischen Kommission am 26. Februar das von Arauco und Sonae Industria geplante Joint Venture Sonae Arauco genehmigt.

Beide Gruppen werden jeweils 50 % halten

Arauco und Sonae Industria werden an dem Joint Venture Sonae Arauco mit jeweils 50 % beteiligt sind. Sonae Indus-

Sonae Industria wird insgesamt zehn Holzwerkstoffstandorte in das geplante Joint Venture einbringen, darunter das Spanplatten- und OSB-Werk Nettgau. (Foto: Glunz)

tria wird seine Holzwerkstoffaktivitäten in Europa und Südafrika, einschließlich der Leim-/Imprägnierharzproduktion am Standort Sires/Portugal und dem Imprägnierunternehmen ImPaper Europe GmbH, Kaisersesch, in dieses Joint Venture einbringen. Arauco wird sich im Gegenzug mit 137,5 Mio € an einer Kapitalerhöhung bei der Tableros de Fibras S.A. beteiligen, aus der dann die Sonae Arauco S.A. hervorgehen wird. Von der Transaktion ausgenommen sind die nordamerikanischen Aktivitäten von Sonae Industria mit dem unter Tafisa Canada Inc. firmierenden Spanplattenwerk in Lac-Mégantic/Québec sowie das Schichtstoff-/Elementegeschäft, dem die Schichtstoffproduktion in Maia, das Elementewerk in Vilela/Portugal und der Standort Horn-Bad Meinberg zugeordnet sind. Das frühere Hornitex-Stammwerk Horn Bad Meinberg war mit der endgültigen Stilllegung der Spanplattenproduktion im Verlauf des ersten Quartals 2014 auf die bereits zuvor als Non Board-Geschäft rechtlich und organisatorisch ausgegliederte Schichtstoff- und Elementeproduktion sowie die Energieanlage ausgerichtet worden.

Ende November hatten Sonae Industria und die zu Arauco gehörende Inversiones Arauco International Ltda. eine Kooperationsvereinbarung unterzeichnet, in der die Details für die Gründung des Joint Ventures, den Einstieg von Arauco und die Umfirmierung von Tafisa festgelegt wurden. Dieser Vertragsunterzeichnung waren mehrmonatige Verhandlungen vorangegangen. Bereits im Mai 2015 hatte eine Delegation von Arauco die der Glunz AG, Meppen, zugeordneten deutschen Werke besichtigt. In den folgenden Monaten sollen auch Werksbesuche in Spanien, Portugal und Südafrika stattgefunden haben.

Paneles Arauco steigt auch in Europa ein

Mit der geplanten Gründung des Joint Ventures mit Sonae Arauco will Arauco die bereits seit mehreren Jahren laufende Expansion des unter Paneles Arauco S.A. laufenden Holzwerkstoffbereichs weiter vorantreiben. Neben eigenen Neu- und Erweiterungsinvestitionen hatte Arauco dabei immer wieder auch mehrere größere Akquisitionen abgeschlossen. Im Frühjahr 2005 hatte Arauco die Holzwerkstoffaktivitäten der Louis Dreyfus-Gruppe in Brasilien und Argentinien übernommen. Im August 2009 folgte die Übernahme der Tafisa Brasil S.A., Pién/Brasilien, von Sonae Industria. Laut einer damals von Sonae Industria veröffentlichten Mitteilung hatte Arauco für die Übernahme aller Anteile 116 Mio € bezahlt und Verbindlichkeiten in Höhe von 43 Mio € übernommen. Die Laminatbodenaktivitäten am Standort Pién waren im April 2012 in ein unter Unilin Arauco Pisos Ltd. firmierendes, paritätisches Joint Venture eingebracht worden. Im Verlauf des Jahres 2012 war Arauco zudem über zwei separate Transaktionen in den nordamerikanischen Markt eingetreten. Im Januar 2012 hatte Arauco für insgesamt 62 Mio US$ das Spanplatten- und MDF/HDF-Werk Moncure/North Carolina von der damaligen Pfleiderer AG, Neumarkt, erworben. Die im Juni

Sonae Arauco joint venture to launch in second quarter

Arauco and Sonae Industria are hoping to complete the establishment of a joint venture in a deal negotiated in late November 2015 before the end of the second quarter. A variety of conditions had been agreed that would have to be met before the transaction closed, including approval from anti-trust authorities, the required change in internal shareholder relationships at Sonae Industria and adjustment to Sonae Industria's lending agreements. The European Commission gave the green light to the joint venture on 26 February after a review lasting a good three weeks. After receiving anti-trust approval, companies affected by the creation of the joint venture are now in the process of changing their shareholder structure. Up until now, the shares in these 30 or so companies have been held by Sonae Industria, which will solely serve as a joint venture partner in the future. Shares in these entities will have to be transferred to Sonae Industria's subsidiary Tableros de Fibras S.A. (Tafisa). This company is to be renamed Sonae Arauco S.A. upon closing. In addition to changing its ownership structure, Sonae Industria is currently in talks with lending banks about transferring its financial liabilities. Positions on the joint venture's management team and board of directors will also have to be filled before the deal closes.

Sonae Industria: Holzwerkstoffkapazitäten

Werk	Land	Produkt	m³/Jahr
Oliveira do Hospital	Portugal	Spanplatten	450.000
Mangualde	Portugal	MDF	300.000 1)
Valladolid	Spanien	MDF	200.000 1)
Linares	Spanien	Spanplatten	430.000
Nettgau	Deutschland	Spanplatten	650.000
		OSB	460.000
Meppen	Deutschland	MDF	280.000 1)
Beeskow	Deutschland	Spanplatten	300.000 1)
		MDF	320.000 1)
Eiweiler	Deutschland	MDF	220.000 1)
Panbult	Südafrika	Spanplatten	145.000
White River	Südafrika	Spanplatten	300.000
		MDF	70.000
Lac-Mégantic/Québec	Kanada	Spanplatten	900.000
Gesamt (ohne Kanada)			**4.125.000**
Gesamt (mit Kanada)			**5.025.000**

1) geschätzt

Quelle: EUWID (nach Angaben von Sonae Industria)

2012 vereinbarte Übernahme aller Anteile an dem kanadischen Spanplatten- und MDF/HDF-Hersteller Flakeboard Co. Ltd., Markham/Ontario, für 242,5 Mio US$ war im September 2012 abgeschlossen worden.

Laut einer im März von Arauco veröffentlichten Investorenpräsentation kommt der Arauco-Geschäftsbereich „Panels" inzwischen auf eine Gesamtkapazität von rund 6,6 Mio m³. In den vier chilenischen Werken können insgesamt 1,585 Mio m³ produziert werden. Die jeweils zwei Werke in Brasilien und Argentinien kommen auf 1,565 Mio m³ bzw. 560.000 m³. Die Gesamtkapazität der acht nordamerikanischen Werke wird von Arauco derzeit mit knapp 2,9 Mio m³ angegeben. Im September hat Arauco North America zudem die Investition in ein neues Spanplattenwerk am Standort Grayling/Michigan angekündigt, das auf eine Kapazität von 750.000 m³/Jahr ausgelegt ist und 2018 in Betrieb gehen soll.

Sonae Industria wird insgesamt zehn Holzwerkstoffstandorte mit einer Gesamtkapazität von rund 4,2 Mio m³/Jahr in das Joint Venture einbringen. Laut einer im Juli von Sonae Industria vorgelegten Investorenpräsentation entfallen davon 55 % auf Deutschland (950.000 m³ Spanplatten, 880.000 m³ MDF, 460.000 m³ OSB), 33 % auf Spanien und Portugal (880.000 m³ Spanplatten, 500.000 m³ MDF) und 12 % auf Südafrika (445.000 m³ Spanplatten, 70.000 m³ MDF). Diese Gesamtangaben weichen allerdings leicht von den aufsummierten Angaben für die einzelnen Werke ab. In der nebenstehenden Tabelle wurden die nur für einzelne Werke vorliegenden aktuellen Kapazitätsangaben von Sonae Industria bzw. Glunz mit Schätzungen für die anderen Standorte kombiniert. Beschichtungskapazitäten gibt es in den Werken Nettgau (17,5 Mio m²/Jahr), Beeskow, Eiweiler, Linares (11,1 Mio m²), Valladolid, Oliveira do Hospital (20,1 Mio m²), Panbult und White River (8,5 Mio m²). Die Werke Linares und Oliveira do Hospital verfügen auch über eigene Imprägnieranlagen. In den anderen Beschichtungsstandorten werden die Melaminfilme von ImPaper, aus dem Werk Sires bzw. von externen Lieferanten bezogen. In Valladolid läuft eine Direktdruckanlage zur Verarbeitung der in dem Werk produzierten Dünnplatten. In dem gemeinsam mit der Tarkett Holding GmbH, Frankenthal, geführten Joint Venture Laminate Park werden Laminatboden produziert. In den zwölf Werken, die Sonae Industria in das Joint Venture einbringt, werden insgesamt 3.000 Mitarbeiter beschäftigt.

Das von der Transaktion ausgenommene Tafisa Canada-Spanplattenwerk in Lac-Mégantic kommt auf eine Jahreskapazität von rund 900.000 m³. Die bislang mit rund 20,4 Mio m² angegebenen Beschichtungskapazitäten sollen mit der in den nächsten Monaten geplanten Inbetriebnahme einer fünften Kurztaktpresse weiter ausgebaut werden.

Ergebnisverbesserung bei Sonae Industria

Im Geschäftsjahr 2015 hat Sonae Industria seine Ergebniszahlen laut den Mitte Februar veröffentlichten Zahlen und dem inzwischen vorgelegten Geschäftsbericht weiter verbessern können. Bei einem um 1,3 % auf 1,027 (2014: 1,015) Mrd € gesteigerten Umsatz wurde mit den fortgeführten Aktivitäten ein EBITDA von 92 (90) Mio € und ein Reccurent EBITDA von 107 (96) Mio € erreicht. Die auf Basis des Recurrent EBITDA ermittelte Marge konnte im Vorjahresvergleich um einen Prozentpunkt auf 10,4 (9,4) % verbessert werden, dem besten Wert seit 2007.

Die Umsatzsteigerung war laut Sonae Industria auf die vor allem durch Verschiebungen im Produktmix um 1,5 % verbesserten durchschnittlichen Verkaufspreise zurückzuführen. Die Absatzmengen konnten ungefähr auf dem Vorjahresniveau gehalten werden. Die durchschnittliche Kapazitätsauslastung hat sich bei den fortgeführten Aktivitäten auf 79 (78) % erhöht, insgesamt wurde eine Auslastung von 76 (75) % erreicht. Zu der Verbesserung haben alle MDF-Werke sowie die Spanplattenwerke auf der Iberischen Halbinsel beigetragen. Die Zahl der Mitarbeiter wurde mit dem bis Juli 2015 in mehreren Schritten abgeschlossenen Verkauf der französischen Werke, den in der Folge vorgenommenen

Anpassungen in der Frankreich-Zentrale und der Abspaltung verschiedener Aktivitäten in Spanien im Jahresverlauf um 351 reduziert. Zum Jahresende 2015 hat Sonae Industria weltweit noch 3.245 Mitarbeiter beschäftigt.

Bezogen auf den Sitz der Kunden wurden im vergangenen Jahr 270,0 (261,2) Mio € bzw. 26 % des konsolidierten Umsatzes in Deutschland erwirtschaftet. 206,1 (181,8) Mio € bzw. 20 % entfielen auf Nordamerika. Spanien und Portugal kamen mit 122,0 (118,8) Mio € bzw. 118,9 (115,7) Mio € jeweils auf rund 12 % des Gesamtumsatzes. In Südafrika wurden 88,2 (83,8) Mio € umgesetzt, in Großbritannien 29,2 (28,1) Mio € und in Frankreich 10,2 (14,6) Mio €. Auf alle anderen Länder entfielen 128,8 Mio € bzw. 17 %.

Im Geschäftsbereich „Southern Europe“ ist der konsolidierte Umsatz der fortgeführten Aktivitäten um 5,6 % auf 339 (360) Mio € zurückgegangen, die Recurrent EBITDA-Marge konnte dennoch auf 7,7 (6,2) % verbessert werden. Der Umsatzrückgang wurde von Sonae Industria in erster Linie mit weiter rückläufigen Absatzmengen auf der Iberischen Halbinsel in Zusammenhang gebracht; im vierten Quartal konnte mit steigenden MDF-Lieferungen und einem Ausbau des Exportgeschäfts allerdings eine Trendwende erreicht werden. Die durchschnittlichen Verkaufspreise sind im Jahresverlauf gegenüber dem Vorjahr um 1,7 % gestiegen; Preisanhebungen waren laut Sonae Industria vor allem bei Spanplatten möglich.

Im Geschäftsbereich „Northern Europe“ hat sich der Umsatz um ebenfalls 5,6 % auf 422 (448) Mio € reduziert, die Recurrent EBITDA-Marge blieb mit 8,4 (8,3) % nahezu unverändert. Zu dem Umsatzrückgang haben sowohl die um 2,8 % geringeren Absatzmengen als auch die um 3,7 % gefallenen Verkaufspreise beigetragen. Die Preisentwicklung wurde dabei vor allem durch die deutliche Reduzierung der OSB-Preise bestimmt. Für den Mengenrückgang war dagegen der geringere Rohspanplattenabsatz verantwortlich. Der MDF-Absatz konnte gesteigert werden, in den anderen Produktgruppen blieb der Absatz auf dem Vorjahresniveau.

Für den Geschäftsbereich „Rest of the World“ wurde eine weitere Umsatzsteigerung um 10,6 % auf 291 (263) Mio € ausgewiesen, dabei wurde eine um 1,7 Prozentpunkte verbesserte Recurrent EBITDA-Marge von 15,5 (13,8) % erreicht. In Kanada wurde der Absatz über alle Produktgruppen leicht gesteigert. In Südafrika hat das schwächer werdende Rohplattengeschäft zu einem leichten Absatzrückgang geführt; über Verschiebungen im Produktmix konnte aber gleichzeitig der Anteil von melaminbeschichteten Platten am Gesamtabsatz gesteigert werden. Die durchschnittlichen Verkaufspreise sind in Kanada trotz einer Abschwächung im vierten Quartal gestiegen; in Südafrika haben sie dagegen im Vorjahresvergleich um 0,8 % nachgegeben.

Im Gesamtkonzern konnte das operative Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten auf 29 (18) Mio € verbessert werden. Zu dieser Verbesserung haben wieder alle drei Geschäftsbereiche beigetragen, wobei es deutliche Verschiebungen gegenüber dem Vorjahr gab. Im Bereich Northern Europe wurden nach dem deutlichen Minus im Vorjahr wieder 1,7 (-8,9) Mio € erwirtschaftet. In Southern Europe ist das operative Ergebnis dagegen auf 0,2 (7,8) Mio € eingebrochen. Mit 27,4

Arauco: Holzwerkstoffkapazitäten

Werk	Land	Produkt	m³/Jahr
Arauco	Chile	Sperrholz	350.000
Nueva Aldea	Chile	Sperrholz	350.000
Cholguán	Chile	MDF	515.000
		Hartfaserplatten	60.000
Teno	Chile	Spanplatten	300.000
Zarate	Argentinien	Spanplatten	260.000
Piray	Argentinien	MDF	300.000
Jaguariaíva/Paraná	Brasilien	MDF	815.000
Pién/Paraná	Brasilien	Spanplatten	300.000
		MDF	420.000
Südamerika gesamt			**3.670.000**
St.Stephen/New Brunswick	Kanada	Spanplatten	216.000
		MDF	160.000
Sault Ste. Marie/Ontario	Kanada	MDF	310.000
Albany/Oregon	USA	Spanplatten	430.000
Eugene/Oregon	USA	MDF	154.000
Malvern/Arkansas	USA	MDF	310.000
Moncure/North Carolina	USA	Spanplatten	330.000
	USA	MDF	270.000
Bennettsville/South Carolina	USA	Spanplatten	469.000
	USA	MDF	251.000
Grayling/Michigan [1)]	USA	Spanplatten	750.000
Nordamerika gesamt (ohne Grayling)			**2.900.000**
Nordamerika gesamt (mit Grayling)			**3.650.000**
Gesamt (ohne Grayling)			**6.570.000**
Gesamt (mit Grayling)			**7.320.000**

1) geplant

Quelle: EUWID (nach Angaben von Arauco)

(18,9) Mio € kam der Großteil des operativen Ergebnisses aus dem Bereich Rest of the World. Für die nicht fortgeführten Aktivitäten wurde im Geschäftsjahr 2015 ein Umsatz von 29 (103) Mio € und ein operatives Ergebnis von -13,3 (-61,7) Mio € ausgewiesen.

Das Nettoergebnis der fortgeführten Aktivitäten fiel mit -17 (-42) Mio € weiter negativ aus, auch wenn der Verlust im Vergleich zum Vorjahr mehr als halbiert werden konnte. Insgesamt musste Sonae Industria einen Nettoverlust von -36 Mio € ausweisen, nach -107 Mio € im Vorjahr. Die Nettoverschuldung ist um 1 % auf 570 (564) Mio € gestiegen, woraus sich ein Verhältnis von Nettoverschuldung zu Recurrent EBITDA von 5,3 (5,9) ergibt. Laut Sonae Industria ist das der niedrigste Wert seit 2008. Die Investitionen haben sich mit 22 (43) Mio € im Vorjahresvergleich fast halbiert.

Paneles Arauco hat 5,3 Mio m³ produziert

Laut einer im November veröffentlichten Investorenpräsentation hat Paneles Arauco in den letzten zwölf Monaten bis Ende September 2015 insgesamt 5,288 Mio m³ Spanplatten, MDF/HDF, Hartfaserplatten und Sperrholz produziert. Für das Gesamtjahr 2015 wurde bislang noch keine Produktionsmenge angegeben; bei Aufsummierung der in den Quartalsberichten angegebenen Mengen ergeben sich 5,268 Mio m³. 2014 war die Holzwerkstoffproduktion auf 5,167 (2013: 5,104) Mio m³ gesteigert worden.

In den zwölf Monaten bis Ende September 2015 hat das Unternehmen insgesamt 5,474 Mio m³ Holzwerkstoffe abgesetzt, von denen 56 % auf MDF/HDF, 33 % auf Spanplatten, 10 % auf Sperrholz und 1 % auf Hartfaserplatten entfielen. Nordamerika (USA und Kanada) war mit einem Anteil von 51 % die größte Absatzregion, gefolgt von Brasilien (22 %), Chile (7 %), Argentinien (6 %), dem restlichen Lateinamerika (11 %) und Asien/andere Regionen (3 %).

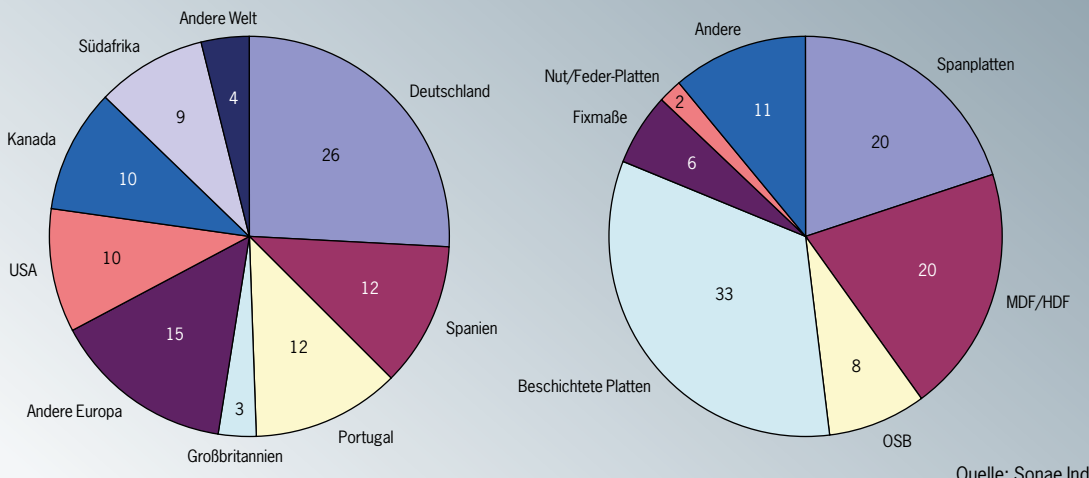
Der Arauco-Konzern wird über die zwischengeschalteten Holding-Gesellschaften AntarChile S.A. und Empresas Copec S.A. von der chilenischen Familie Angelini kontrolliert. Empresas Copec hält 99,9 % der Arauco-Anteile. AntarChile ist mit 60,8 % an Empresas Copec beteiligt, die Angelini-Familie hält wiederum 74,4 % an AntarChile. Arauco ist nicht an der Börse notiert, finanziert sich seit 1995 allerdings unter anderem auf dem US-amerikanischen Anleihemarkt.

Der Konzern ist in insgesamt fünf Geschäftsbereiche untergliedert. Der Bereich „Forestry“ bewirtschaftet in Chile, Argentinien, Uruguay und Brasilien insgesamt 1,633 Mio ha Waldflächen, über die die Zellstoff-, Holzwerkstoff- und Sägewerksstandorte mitversorgt werden. Davon entfallen rund 1,0 Mio ha auf Forstplantagen, von denen wiederum 720.497 ha mit Kiefer bestockt sind. Nach den letzten verfügbaren Zahlen wurden dort im Jahr 2014 insgesamt 21,9 Mio m³ Rundholz eingeschlagen. Der Bereich „Pulp“ kommt mit vier eigenen Zellstoffwerken und einem Joint Venture in Uruguay auf eine Gesamtkapazität von 3,9 Mio t/Jahr. Damit ist Arauco nach eigener Einschätzung der weltweit zweitgrößte Anbieter von Marktzellstoff. Mit bislang 16 Werken kann der Bereich „Panels“ insgesamt rund 6,6 Mio m³/Jahr produzieren. Im Bereich „Sawn Timber“ betreibt Arauco in Chile und Argentinien insgesamt neun Sägewerke und fünf Weiterverarbeitungsstandorte mit einer Kapazität von 3,0 Mio m³. Dem Bereich „Energy“ sind zwölf Kraftwerke und ein Joint Venture zugeordnet, die zusammen eine Leistung von 766 MW erreichen.

Holzwerkstoffumsatz ist zurückgegangen

Im Gesamtkonzern ist der Umsatz im Geschäftsjahr 2015 um 3,7 % auf 5,147 (2014: 5,343) Mrd US$ zurückgegangen. Das bereinigte EBITDA lag mit 1,282 (1,272) Mrd US$ dagegen leicht über dem Vorjahreswert, so dass sich die EBITDA-Marge auf 24,9 (23,8) % verbessert hat. Das operative Ergebnis hat sich um 4,5 % auf 554,9 (580,9)

Sonae Industria: Umsatzverteilung 2015 1)



1) in %

Quelle: Sonae Industria

Mio US$ reduziert, das Nettoergebnis ist um 15,8 % auf 367,7 (436,9) Mio US$ gefallen.

Die Umsätze für die einzelnen Geschäftsbereiche werden von Arauco nur quartalsweise ausgewiesen. Im vierten Quartal 2015 ist der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 12,8 % auf 1,207 (Okt.-Dez. 2014: 1,384) Mio US$ zurückgegangen. Davon sind 47,2 (45,0) % auf den Bereich Pulp, 35,6 (35,2) % auf Panels, 14,3 (16,2) % auf Sawn Timber, 2,3 (2,9) % auf Forestry und 0,6 (0,6) % auf andere Bereiche entfallen. Die Energieumsätze werden in der Quartalsberichterstattung den jeweiligen Produktionsbereichen zugeschlagen.

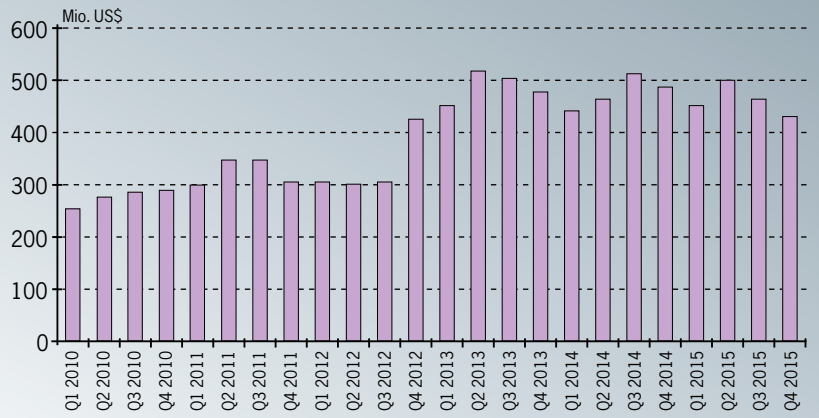
Im Bereich Pulp konnten die Absatzmengen im vierten Quartal zwar weiter gesteigert werden, mit den rückläufigen Zellstoffpreisen hat der Geschäftsbereichsumsatz allerdings um 8,5 % auf 569,9 (623,0) Mio US$ nachgegeben. Der geringere Schnittholzabsatz in Asien und im Nahen/Mittleren Osten konnte auch durch die gestiegenen Lieferungen nach Nordamerika nicht ausgeglichen werden. Der Umsatz des Bereichs Sawn Timber blieb dadurch mit 172,4 (224,8) Mio US$ um 23,3 % unter dem Vorjahreswert.

Im Holzwerkstoffgeschäft hat sich der bereits im dritten Quartal beobachtete Abwärtstrend auch im vierten Quartal fortgesetzt; der Umsatz des Geschäftsbereichs Panels ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 12,0 % auf 429 (488) Mio US$ zurückgegangen. Von dem Rückgang sind 10,2 % auf niedrigere Verkaufspreise und 0,2 % auf die Mengenentwicklung entfallen. Die Holzwerkstoffproduktion ist im Vorjahresvergleich um 1,5 % auf 1,282 (1,302) Mio m³ gefallen. Im ersten Quartal hatte Arauco mit 1,277 Mio m³ ein ähnliches Produktionsvolumen erreicht, das zweite und dritte Quartal waren mit 1,372 Mio m³ bzw. 1,337 Mio m³ dagegen besser ausgefallen.

Arauco führte die im Holzwerkstoffgeschäft eingetretenen Umsatzeinbußen im vierten Quartal vor allem auf die durch ungünstige Währungseinflüsse in verschiedenen südamerikanischen Ländern noch verstärkten Preisrückgänge zurück. Insbesondere in Brasilien haben die rückläufige Nachfrage und das weiterhin bestehende Überangebot zu einem Preisdruck geführt, dessen Effekte auf die Arauco-Zahlen durch die Abwertung des Reals noch verstärkt wurden. In Nordamerika hat sich das Spanplattengeschäft gut entwickelt, vor allem im Bereich beschichteter Platten. Der MDF-Markt ist aufgrund der rückläufigen Nachfrage bei weiter steigenden Importen aus Kanada und Brasilien dagegen schwieriger geworden. Im Verlauf des Frühjahrs rechnet Arauco allerdings wieder mit einer Nachfragebelebung auf dem nordamerikanischen MDF-Markt.

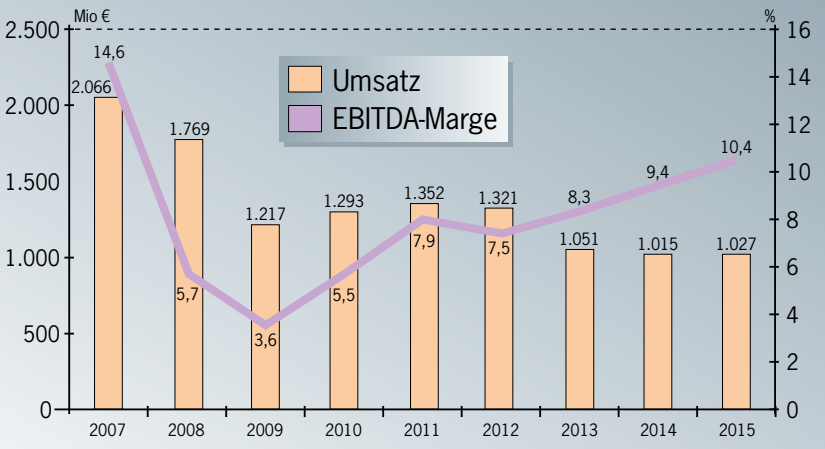
Das Geschäft mit rohen und beschichteten Spanplatten soll in Nordamerika weiter gut laufen. Der chilenische Markt ist für Arauco in diesem Jahr gut gestartet. Das Unternehmen profitierte unter anderem von steigenden Spanplattenlieferungen aus dem Werk Teno. Die Preise für Radiata Pine-Sperrholz haben sich wieder erholt, nachdem sie im vergangenen Jahr unter Druck geraten waren. Auf den brasilianischen Holzwerkstoffmärkten ist laut Arauco keine Erholung in Sicht, das erste Quartal ist ähnlich schwierig gelaufen wie das vierte. In Argentinien konzentriert sich das Unternehmen aufgrund der schwierigen Währungssituation auf den lokalen Markt, Exporte sind kaum möglich.

Arauco: Umsatzentwicklung im Bereich „Panels“



Quelle: EUWID (nach Angaben von Arauco)

Sonae Industria: Umsatz-/Ergebnisentwicklung



Quelle: EUWID (nach Angaben von Sonae Industria)

Nach Ikea Industry befassen sich auch Forte und Steinhoff mit Rückwärtsintegration

Spanplattenproduktion rückt näher an die Möbelfertigung

Mit der Ansiedelung von Möbelwerken an Holzwerkstoffstandorten und der von einzelnen Möbelherstellern geprüften Rückwärtsintegration rücken Spanplatten- und Möbelproduktion wieder näher zusammen.

Insbesondere in Osteuropa wurden in den letzten Jahren schon bei der Planung von neuen Holzwerkstoffstandorten auch die dort bestehenden Investitionsmöglichkeiten für Verarbeitungsbetriebe aus der Möbelindustrie mitberücksichtigt und entsprechende Flächen vorgehalten. Eine derartige Konzeption wurde zunächst vor allem von dem Ikea-Konzern umgesetzt. Der für die Ikea-Produktionsaktivitäten zuständige Bereich Ikea Industry hatte ab dem Jahr 2008 die bis dahin nur aus den zwei Spanplattenwerken in Hultsfred/Schweden und Malacky/Slowakei bestehenden Holzwerkstoffaktivitäten mit der Gründung der Swedspan-Gruppe sowie nachfolgenden Akquisitionen und Investitionen schrittweise ausgebaut. Der letzte größere Expansionsschritt war die im Januar 2013 abgeschlossene Übernahme des Spanplattenwerkes Novgorod/Russland von der Pfleiderer GmbH, Neumarkt. Damit verfügt die ab dem 1. Juli 2012 in Ikea Industry integrierte Swedspan-Gruppe über fünf Spanplattenwerke in Hultsfred, Malacky, Kazlu Ruda/Litauen, Lure/Frankreich und Novgorod sowie über ein MDF/HDF-Dünnplattenwerk in Orla/Polen. Mit den dort produzierten Holzwerkstoffen werden die Möbelwerke von Ikea Industry sowie externe Möbellieferanten versorgt.

Kombinierte Projekte an Ikea Industry-Standorten

Ikea Industry hatte schon bei der Übernahme bzw. dem Bau von neuen Holzwerkstoffstandorten versucht, im Umfeld der Werke jeweils auch Möbelfabriken anzusiedeln. Diese Möbelprojekte wurden entweder ebenfalls von Ikea Industry oder von externen Ikea-Lieferanten umgesetzt. Inzwischen werden an den meisten der sechs Holzwerkstoffstandorte von Ikea Industry auch Möbel produziert. In Hultsfred, Malacky und Orla betreibt Ikea Industry eigene Möbelwerke. In Hultsfred wurde vor einigen Jahren ein neues Werk für „Pax"-Schrankmöbel aufgebaut. Die in Malacky bestehende Möbelproduktion wurde im Zuge der in dem dortigen Spanplattenwerk vorgenommenen Ersatzinvestition komplett neu strukturiert. In Kazlu Ruda/Litauen werden vor allem externe Lieferanten mit Spanplatten versorgt. An dem russischen Standort Novgorod errichtet Ikea Industry mit einem Investitionsvolumen von rund 50 Mio € ebenfalls ein eigenes Möbelwerk. Lediglich bei der auch in Lure geplanten Ansiedelung von Möbelfabriken hat es Verzögerungen gegeben.

Neben diesen integrierten Standorten mit Ikea-Beteiligung gibt es in Osteuropa auch Ikea-Lieferanten, die sowohl in eine eigene Spanplattenproduktion als auch in eine Möbelfertigung investiert haben. Ein Beispiel ist die litauische AB Vakaru Medienos Grupe (VMG), Klaipeda, die über die VMG Industries Ltd. in Mogilev/Weisrussland einen integrierten Standort mit Spanplattenwerk und Möbelteilproduktion aufgebaut hat. Ein ähnliches Projekt hatte vor einigen Jahren auch der schwedische Mitnahmemöbelhersteller Gyllensvaans Möbler, Kättilstorp/Schweden, verfolgt, die Planungen zum Bau eines eigenen Spanplattenwerkes nach dem Abschluss eines längerfristigen Liefervertrags mit dem Ikea Industry-Werk Hultsfred aber wieder aufgegeben. Andere Ikea-Lieferanten haben für die Versorgung ihrer Möbelproduktion in Produktionsanlagen für Leichtbauplatten investiert. Die italienische Friul Intagli Industries S.p.A., Villanova di Prata, hat so zum Beispiel im ersten Quartal 2014 eine größere Wabenplattenanlage in Betrieb genommen, über die die nach-

Neben der Übernahme der drei Spanplattenwerke in Kazlu Ruda, Lure und Novgorod hat Ikea Industry am Standort Orla ein MDF/HDF-Dünnplattenwerk errichtet. (Foto: EUWID)

Die Steinhoff-Gruppe will die Holzwerkstoffversorgung seiner Produktionsbetriebe, darunter auch das im Juli 2015 übernommene Impuls-Küchenwerk in Brilon, absichern. (Foto: EUWID)

folgende Produktion von Pax-Möbeln mit Rohplatten versorgt wird.

Ähnliche Überlegungen bei Forte und Steinhoff

Mit dem polnischen Kastenmöbelhersteller Fabryki Mebli Forte S.A., Ostrów Mazowiecka, und der Steinhoff International Holdings N.V., Amsterdam, haben in den letzten Monaten zwei weitere Unternehmen aus der Möbelbranche einen Einstieg in die Holzwerkstoffproduktion geprüft. Beide Unternehmen scheinen dabei eine ähnliche Strategie wie Ikea Industry zu verfolgen; über eine solche Investition soll die Versorgung der eigenen Produktionsbetriebe bzw. der externen Möbellieferanten abgesichert werden. Sowohl Forte als auch Steinhoff gehen dabei von einem weiter steigenden Bedarf aus und haben daher die Absicherung der Holzwerkstoffversorgung in ihre strategischen Ziele aufgenommen.

Forte will im Bereich Mitnahmemöbel in den kommenden Jahren über den Ausbau der bestehenden vier Werke im Nordosten Polens und die Investition in einen weiteren Standort deutlich wachsen; bis 2017 sollen die Produktionskapazitäten um rund 40 % gesteigert werden. Das Unternehmen verarbeitet in seinen vier Möbelwerken Ostrów Mazowiecka, Hajnówka, Suwałki und Bialystok vor allem Rohspanplatten, die über die Kaschierung mit Finishfolien weiter verarbeitet werden. In geringerem Umfang werden auch melaminbeschichtete Holzwerkstoffe eingesetzt. Die aktuelle Versorgung wird unter anderem über einen am 30. Dezember 2014 mit der Pfleiderer Grajewo S.A., Grajewo/Polen, abgeschlossenen Zweijahresvertrag abgesichert, der im November 2015 um ein weiteres Jahr verlängert wurde.

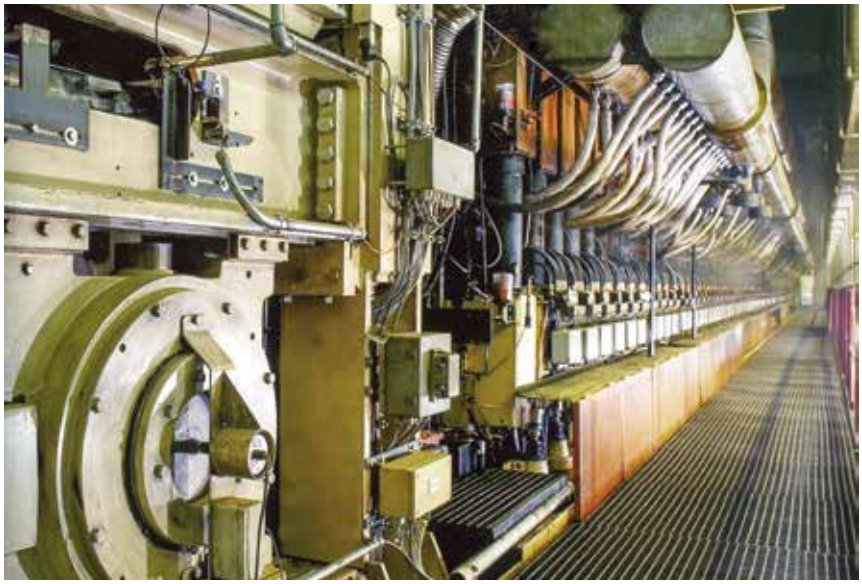
Zur Absicherung seiner mittelfristigen Holzwerkstoffversorgung hat Forte die seit dem vergangenen Jahr bestehenden Überlegungen zum Aufbau eines eigenen Spanplattenwerkes im Verlauf der letzten Monate immer weiter vorangetrieben. Das Spanplattenwerk soll über eine Greenfield-Investition im Nordosten Polens errichtet werden; die dafür erforderlichen Grundstückskäufe wurden bereits abgeschlossen. Der Forte-Aufsichtsrat hatte die Planung im Oktober 2015 genehmigt, die in der Folge aufgenommenen Finanzierungsverhandlungen konnten im Verlauf des ersten Quartals ebenfalls abgeschlossen werden. Ende März hat das Unternehmen die Genehmigung zum Bau eines Spanplattenwerkes in der Sonderwirtschaftszone Suwałki (SSSE) erhalten.

Steinhoff baut die Aktivitäten im Möbelhandel kontinuierlich aus; der damit steigende Möbelbedarf soll durch Investitionen in eigenen Werken und bei externen Lieferanten abgesichert werden. Im Produktionsbereich ist mit der Anfang Juli 2015 abgeschlossenen Übernahme der Impuls Küchen GmbH, Brilon, ein weiterer Holzwerkstoffverarbeiter dazugekommen. Mit dieser Akquisition hat sich auch das Sortenspektrum im Holzwerkstoffeinkauf verschoben. Während in den Steinhoff-Werken und bei externen Lieferanten bislang vor allem rohe und folienbeschichtete Spanplatten verarbeitet werden, setzt Impuls Küchen wie die meisten Küchenhersteller in erster Linie melaminbeschichtete Holzwerkstoffe ein.

Im Zuge der Überlegungen zum Aufbau einer eigenen Holzwerkstoffversorgung hatte Steinhoff in Gesprächen mit Holzwerkstoff- und Möbelherstellern zunächst verschiedene Optionen durchgespielt. Neben einer Kooperation mit Holzwerkstofflieferanten standen auch die Übernahme von Produktionskapazitäten in bestehenden Werken, die Zusammenarbeit mit anderen Möbelherstellern und die Übernahme von Spanplattenwerken im Raum. Im Verlauf des ersten Halbjahrs 2015 war Steinhoff auch in erste Verhandlungen mit möglichen Anlagenlieferanten eingestiegen. Die Planungen hatten sich dabei zuletzt auf eine Ersatzinvestition in dem zur Glunz AG, Meppen, gehörenden Werk Beeskow konzentriert. Über dieses in Form einer Kooperation geplante Projekt sollte die Versorgung der in Deutschland, Polen und Ungarn liegenden konzerneigenen Produktionsbetriebe sowie der vor allem in Deutschland, Polen und Frankreich angesiedelten externen Lieferanten abgesichert werden. In den letzten Monaten ist das Projekt in Beeskow aber wieder eher in den Hintergrund getreten. Im Gegenzug hatte sich Steinhoff im Verlauf des ersten Quartals an dem Verkaufsprozess für das unter Nolte Holzwerkstoff GmbH & Co. KG firmierende Spanplattenwerk der Nolte SE, Germersheim, beteiligt.

Gegenläufige Trends bei Möbelherstellern

Während Ikea in den vergangenen Jahren über die Swedspan-Gruppe bzw. Ikea Industry seine Holzwerkstoffaktivitäten



Im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2015 hat die Rauch-Gruppe die seit 1991 im Spanplattenwerk Markt Bibart laufende Küsters-Presse (s. Bild) durch eine Neuanlage ersetzt. (Foto: Rauch)

schrittweise ausgebaut hat, Forte die Planungen für sein Spanplattenwerk immer weiter vorantreibt und Steinhoff die bestehenden Alternativen prüft, lassen sich bei den Möbelherstellern bzw. Möbelzulieferern mit eigener Spanplattenproduktion bereits seit längerer Zeit eher gegenläufige Trends beobachten. Die früher noch engeren Verflechtungen zwischen Spanplatten- und Möbelindustrie waren mit den ab den 90er Jahren zunehmenden Investitionen in der Holzwerkstoffindustrie und der damit verbundenen Konzentration in der Holzwerkstoffbranche immer weiter gelöst worden.

Dadurch haben sich die meisten Möbelhersteller mit eigener Spanplattenproduktion aus diesem Bereich zurückgezogen und ihre Spanplattenwerke stillgelegt oder verkauft. Beispiele aus Deutschland waren die zur Heidapal Verwaltungsgesellschaft Wilhelm Heidemann GmbH & Co. (Herford) gehörende Heidapal Spanplattenwerk GmbH (Steinheim-Sandebeck), die zuletzt zur Welle Holding AG+Co. (Paderborn) gehörende Rhenodur Holzwerkstoff GmbH (Worms), die zur Henrichsmeyer-Gruppe (Hövelhof) gehörende Formaplan GmbH & Co. (Hövelhof) sowie die Stammschröer GmbH (Bad Lippspringe). Welle hatte die Produktion bei Rhenodur im September 2000 eingestellt und die stillgelegte Spanplattenlinie an die Kronospan-Gruppe verkauft. Die Spanplattenproduktion von Formaplan war Ende Oktober 2001 stillgelegt worden; die Desinvestition bei Stammschröer war Ende 2002 erfolgt.

In der Folge hatten nur noch die Rauch Möbelwerke GmbH, Freudenberg, und die Nolte-Gruppe ihre Spanplattenproduktion fortgeführt. Beide Unternehmen hatten über eigene Investitionen auch den technologischen Schritt von Ein- bzw. Mehretagenpressen zu kontinuierlichen Anlagen bewältigt. Rauch hatte bei der Rauch Spanplattenwerk GmbH, Markt Bibart, bereits im Jahr 1991 eine kontinuierliche Anlage in Betrieb genommen und 1999 noch verlängert. Die Einetagenanlage in dem Nolte-Spanplattenwerk war im Jahr 2000 durch eine kontinuierliche Anlage ersetzt worden. Von den stillgelegten Werken hatte nur die Rhenodur auf einer kontinuierlichen Anlage produziert; nach der Stilllegung wurde diese Presse in das Kronospan-Werk Jihlava/Tschechien verlagert.

Im Verlauf der letzten zwei Jahre haben sich schließlich auch Rauch und Nolte in ihren in Bezug auf ihre Rückwärtsintegration auseinanderentwickelt. Während Rauch sein Spanplattenwerk mit der im Dezember 2015 abgeschlossenen Installation einer neuen Produktionslinie noch ausgebaut hat, will sich die Nolte-Gruppe endgültig aus der Spanplattenproduktion zurückziehen. Das Unternehmen hat im Verlauf des dritten Quartals 2015 einen Verkaufsprozess für sein Spanplattenwerk eingeleitet, der nach leichten Verzögerungen voraussichtlich bis Mitte Mai abgeschlossen werden soll. Eine früher bestehende Mehrheitsbeteiligung von Nolte an dem Spanplattenwerk Rheda-Wiedenbrück war bereits Mitte der 80er Jahre an die damalige Pfleiderer Unternehmensverwaltung GmbH & Co. KG, Neumarkt, verkauft worden.

Die Rauch Spanplattenwerk GmbH hat dagegen auf der im Werk Markt Bibart parallel zu der bestehenden Anlage neu installierten neuen Form- und Pressenlinie Mitte Dezember 2015 die erste Platte produziert. Nach Weihnachten wurde die neue Produktionslinie für zusätzliche Optimierungsarbeiten wieder abgestellt. Im Gegenzug wurde die alte Anlage nochmals für kurze Zeit in Betrieb genommen. Mit dem erneuten Hochfahren der neuen Form- und Pressenlinie am 7. Januar wurde die alte Anlage endgültig abgestellt. Bereits im Verlauf des Januars wurde die neue Produktionslinie auf den Dreischichtbetrieb gebracht, parallel dazu wurde das Stärkenspektrum schrittweise erweitert. Rauch Spanplatten produziert unter anderem die für die Direktlackierung in den gruppeneigenen Möbelwerken benötigten Plattenqualitäten, darüber hinaus werden auch externe Abnehmer beliefert. Ein Schwerpunkt ist dabei die Innentürenindustrie.

In Frankreich verfügt noch die Groupe Parisot S.A.S., Saint-Loup-sur-Semouse/Frankreich, über eine eigene Spanplattenproduktion. Das Unternehmen war im April 2014 über ein Management Buy Out (MBO) verkauft worden, damit konnte auch das über die verschiedenen Parisot-Unternehmen laufende Insolvenzverfahren abgeschlossen werden. Der zur Groupe Parisot gehörende Spanplattenhersteller Compagnie Française de Panneaux (CFP), Cobernay, hat in der Folge ein Investitionsprojekt für die Ersetzung der bestehenden Mehretagenanlage durch eine kleinere kontinuierliche Produktionslinie aufgelegt, das bislang allerdings noch nicht entschieden wurde. Im Gegensatz

zu den Neu- und Erweiterungsinvestitionen bei Ikea Industry, Rauch Spanplatten sowie möglicherweise auch bei Forte und Steinhoff, die jeweils auf eine Absicherung des steigenden Holzwerkstoffbedarfs in den jeweils geforderten Qualitäten ausgelegt waren bzw. sind, ist dieses Projekt eher unter den Aspekten Modernisierung und Kostenreduzierung zu sehen.

Holzwerkstoffversorgung ist eigentlich gesichert

Nach Einschätzungen aus der Holzwerkstoff- und Möbelindustrie ist die Spanplatten- und MDF/HDF-Versorgung von europäischen Möbelherstellern trotz der in den vergangenen Jahren erfolgten Desinvestitionen eigentlich unproblematisch. Die durch die Diskrepanz zwischen Angebots- und Nachfrageentwicklung bis zum Jahr 2010 aufgelaufenen Überkapazitäten in der europäischen Holzwerkstoffindustrie sind noch immer nicht vollständig abgebaut. Vor dem Hintergrund der von verschiedenen mitteleuropäischen Holzwerkstoffproduzenten geplanten, zumeist mit einer Kapazitätssteigerung verbundenen Ersatzinvestitionen, des in Ost- und Südosteuropa sowie in Russland noch immer anhaltenden Kapazitätsausbaus und des insgesamt eher stagnierenden Holzwerkstoffbedarfs der mitteleuropäischen Möbelindustrie sollte die Versorgungssituation bezogen auf den Gesamtmarkt auch in den nächsten Jahren grundsätzlich gesichert sein.

Probleme könnten sich allerdings in bestimmten Regionen und Sortimentsbereichen ergeben. Die Konzentration in der Holzwerkstoffindustrie und die vor allem von den größeren Herstellern verfolgten Bemühungen um eine Steigerung der Wertschöpfung haben in einzelnen Marktsegmenten, insbesondere bei Rohspanplatten, zu einer deutlichen Einschränkung des Anbieterspektrums geführt. Diese Einschränkung wird vor allem von stärker expandierenden Möbelherstellern als problematisch angesehen.

Holzwerkstoffhersteller siedeln Möbelwerke an

Die Annäherung von Spanplatten- und Möbelproduktion wird auch von einzelnen Holzwerkstoffherstellern vorangetrieben. Bereits seit längerer Zeit bemüht sich vor allem die Kronospan-Gruppe um eine Ansiedlung von Möbelwerken im Umfeld bestehender Werke. Zuvor hatte Kronospan in Osteuropa bereits relativ enge Lieferbeziehungen zu einzelnen Möbelherstellern, wie zum Beispiel der Black Red White S.A., Biłgoraj/Polen, aufgebaut.

In einem nächsten Schritt hat Kronospan an dem polnischen Standort Szczecinek das Szczecinek Furniture Cluster (SFC) initiiert. Mit der im Verlauf der letzten Jahre entwickelten Konzeption des SFC will Kronospan Verarbeitungsbetriebe aus der Möbel- und Möbelzulieferindustrie im Umfeld des unter Kronospan Szczecinek Sp.zo.o. firmierenden Spanplatten- und MDF/HDF-Werkes Szczecinek ansiedeln. Den interessierten Betrieben werden Produktions- und Lagerflächen mit kompletter Infrastruktur über Leasingverträge zur Verfügung gestellt. Bislang hat Kronospan für das SFC insgesamt 40.000 m² Hallenflächen eingerichtet. In dem SFC produzieren laut Kronospan bereits mehrere Möbelteilhersteller; das Produktionsvolumen dieser Unternehmen wird mit rund 150.000 m³/Jahr angegeben.

Mit der seit Dezember 2013 zu der US-amerikanischen Private Equity-Gesellschaft Revolution Capital Group (RCG), Los Angeles/Kalifornien, gehörenden Tvilum ApS, Faarvang/Dänemark, wird sich im Verlauf der nächsten Monate auch ein größerer Zerlegtmöbelhersteller in dem SFC ansiedeln. Die dafür benötigten Hallenflächen werden von dem SFC über eine im Januar unterzeichnete Leasingvereinbarung bereitgestellt. In der Folge hat Tvilum auch die erforderlichen Maschinenbestellungen abgeschlossen. Das Unternehmen wird in einem ersten Schritt in Szczecinek auf einer Fläche von 10.000 m² rund 80 Mitarbeiter beschäftigten. In nachfolgenden Ausbaustufen soll die Mitarbeiterzahl weiter ausgebaut werden. Für die erste Ausbaustufe wird Tvilum nach eigenen Angaben rund 6 Mio € investieren.

Das dänische Unternehmen will mit der geplanten Investition in Szczecinek vor allem logistische Vorteile erschließen. Das Unternehmen vermarktet nach eigenen Angaben rund 60 % seiner Produkte auf den

Die Kronospan-Gruppe will in dem am Standort des Spanplatten- und MDF/HDF-Werkes Szczecinek eingerichteten Szczecinek Furniture Cluster (SFC) Verarbeitungsbetriebe aus der Möbelindustrie ansiedeln. (Foto: Kronospan)

europäischen Märkten, die von dem polnischen Standort zum Teil besser bearbeitet werden können. Die Holzwerkstoffversorgung der neuen Möbelproduktion kann über das benachbarte Spanplatten- und MDF/HDF-Werk von Kronospan abgesichert werden. Aus der räumlichen Nähe ergibt sich eine deutliche Reduzierung der Fracht- bzw. Umschlagkosten; darüber hinaus können auch größere Formate und FSC-zertifizierte Holzwerkstoffe geliefert werden. In der Möbelproduktion anfallende Produktionsreste werden wieder von Kronospan zurückgenommen.

Kronospan ist seit der Anfang November 2015 abgeschlossenen Übernahme des dänischen Spanplattenherstellers Novopan Træindustri A/S, Ryomgaard, bereits der größte Holzwerkstofflieferant von Tvilum. Das Unternehmen betreibt am Standort Szczecinek unter anderem drei kontinuierliche Produktionslinien für Spanplatten und MDF/HDF sowie verschiedene Weiterverarbeitungsanlagen; nach eigenen Angaben kommt Kronospan in dem Werk auf eine Gesamtkapazität von rund 1,8 Mio m³/Jahr. Die Kronospan-Gruppe produziert in Polen zudem an den Standorten Mielec, Strzelce Opolskie, Pustków, Posen und Rudawa.

In einem nächsten Schritt will die Kronospan-Gruppe auch im Umfeld des unter Kronospan LLC firmierenden US-amerikanischen MDF/HDF-Werkes Eastaboga/Alabama ein Möbelcluster einrichten. In Eastaboga produziert Kronospan bislang auf einer im März 2008 in Betrieb genommenen MDF/HDF-Anlage, die in der ersten Ausbaustufe eine Kapazität von rund 350.000 m³/Jahr erreicht. Die produzierten MDF und HDF-Platten werden unter anderem an nordamerikanische Laminatbodenhersteller und in die Möbel- bzw. Möbelzulieferindustrie geliefert. Nach der ursprünglichen, im Oktober 2004 bekannt gegebenen Planung sollte an dem Standort Eastaboga bereits in einem ersten Investitionsschritt eine über alle Produktionsstufen integrierte Laminatbodenproduktion aufgebaut werden, die neben dem MDF/HDF-Werk eine Harzproduktion sowie Imprägnier-, Beschichtungs- und Profilierungsanlagen umfassen sollte. Diese Planung war dann aber doch nicht weiterverfolgt worden. Inzwischen hat Kronospan an dem Standort aber weitere Investitionen umgesetzt. Im September 2015 hat die Kronochem USA LLC in Eastaboga eine Leimfabrik mit einer Formalin- und zwei Harzanlagen in Betrieb genommen. Derzeit bereitet Kronospan die Investition in eine Spanplattenbeschichtung vor. In einem nächsten Schritt soll der Standort auch um eine zweite Holzwerkstoff-Produktionslinie erweitert werden.

In dem geplanten Möbelcluster sollen Möbelhersteller angesiedelt werden, die aus dem Kronospan-Werk rohe und beschichtete Spanplatten und MDF beziehen. Neben den Logistik- und Kostenvorteilen, die sich aus den kurzen Transportentfernungen und der Flexibilität der Belieferung ergeben, können Investoren aus der Möbelindustrie laut Kronospan auch von den am Standort Oxford-Eastaboga bestehenden Fördermöglichkeiten durch den US-Bundesstaat Alabama profitieren.

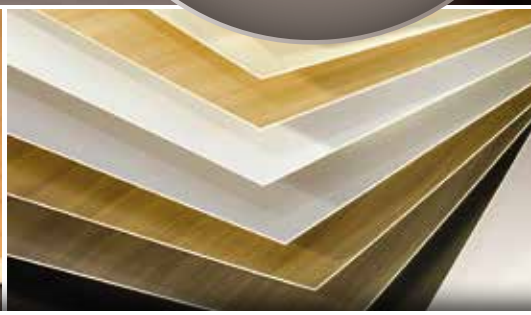
Particleboard production moving closer to furniture manufacturing sites

Particleboard and furniture production are moving closer together again as furniture mills are being established at wood-based panel complexes and a few furniture manufacturers are exploring backward integration. In the past few years, opportunities for furniture industry converters to make investments had been considered when planning new wood-based panel sites and space had been set aside, especially in Eastern Europe. The Ikea group was at first the main company taking this approach. Two other companies from the furniture industry - the Polish cabinet furniture manufacturer Forte and the Steinhoff group - appear to be adopting a similar strategy to Ikea Industry. These companies are to safeguard supply to their own manufacturing sites or to external furniture suppliers by starting to make wood-based panels. A few wood-based panel manufacturers are also working to bring particleboard and furniture production closer together. Kronospan group, in particular, has been working to locate furniture mills close to its existing facilities for a long time now. Kronospan wants to establish converters from the furniture and furniture supplier industry close to its Szczecinek particleboard and MDF/HDF complex with the SFC concept developed in recent years.

HOMANIT

ENTDECKEN SIE, WAS DAHINTERSTECKT.

HOMANIT: Ihr starker Partner für hochwertige Dünnplatten.



SEIT 1949 STEHT HOMANIT FÜR HÖCHSTEN QUALITÄTSANSPRUCH BEIM PRODUKT UND PARTNERSCHAFTLICHEN KUNDENSERVICE. UNSER ERFOLGSREZEPT:

Unsere starken und vielseitig einsetzbaren Holzfaserplatten aus naturbelassenen Hölzern werden in modernen Fertigungsanlagen umweltschonend und nach ökologischen Richtlinien verarbeitet. Internationale Kunden vertrauen darauf seit Jahrzehnten.

Vielseitig einsetzbar: Unser Multitalent – die HDF/MDF HOMADUR® Holzfaserplatte. Ob als Werkstoff, aus dem hochwertige Heim- und Büromöbel gefertigt werden oder als Grundlage für Türen und den Kfz-Innenausbau. Diese Holzfaserplatte ist ein Alleskönner – dank vielfältiger Veredelungsmöglichkeiten nicht nur im Hintergrund.

ANWENDUNG

Die Platten werden u. a. in folgenden Branchen verwendet:

- Möbelindustrie
- Türenindustrie
- Kfz-Industrie
- Innenausbau
- Messebau

www.homanit.de

Verkaufsprozess für Nolte Holzwerkstoff wird sich wohl doch bis Mai hinziehen

Nolte-Gruppe will sich auf Kernaktivitäten konzentrieren

Mit dem geplanten Verkauf des unter Nolte Holzwerkstoff GmbH & Co. KG firmierenden Spanplattenwerks in Germersheim und des Mitnahmemöbelherstellers CS Schmalmöbel GmbH & Co. KG, Waldmohr, will sich die Nolte SE, Germersheim, auf die Kernaktivitäten Schlafzimmermöbel und Küchen konzentrieren.

Der Verkaufsprozess für das Spanplattenwerk war im September 2015 eingeleitet und wenige Wochen später bekannt gemacht worden. Das damals genannte Ziel, die Verhandlungen mit den Kaufinteressenten und die Due Diligence bis zum Ende des ersten Quartals 2016 abschließen zu können, konnte allerdings nicht eingehalten werden. Inzwischen geht Nolte von einer Entscheidung im Verlauf des Mai aus. Aktuell laufen abschließende Verhandlungen mit den verbliebenen Interessenten, die unter anderem die Verkaufspreisgestaltung umfassen. Der im vierten Quartal gestartete Verkaufsprozess für CS Schmalmöbel liegt dagegen im Zeitplan. Die innerhalb des ersten Halbjahrs angestrebte Entscheidung scheint auch weiterhin machbar. Beide Verkaufsprozesse laufen über die von Hans-Joachim Ziems geleitete Unternehmensberatung Ziems & Partner, Köln. Ziems ist seit Sommer 2015 unterhalb des Vorstands zudem als Generalbevollmächtigter für die Nolte SE tätig.

Die Verkaufserlöse für Nolte Holzwerkstoff und CS Schmalmöbel sollen nach Unternehmensangaben zum Teil in die verbleibenden Gruppenstandorte Germersheim, Löhne und Melle investiert werden. Nach Abschluss der Desinvestitionen wird die Nolte-Gruppe im wesentlichen noch die in Germersheim ansässigen Unternehmen Nolte Möbel GmbH & Co. KG, Nolte Möbelteile GmbH & Co. KG und Express Möbel GmbH & Co. KG, die beiden Küchenhersteller Nolte Küchen GmbH & Co. KG, Löhne, und Express Küchen GmbH & Co. KG, Melle, sowie den Trennwandhersteller Drum GmbH & Co. KG, Waldmohr, umfassen.

Verkaufsinteresse wurde schon im Sommer sondiert

Die innerhalb der Holzwerkstoffindustrie im Verlauf der letzten Jahre immer wieder aufgekommenen Spekulationen über einen möglichen Verkauf des Nolte-Spanplattenwerkes hatten sich im Verlauf des dritten Quartals 2015 verdichtet. Parallel dazu waren auch Informationen über die Sondierung eines Kaufinteresses durchgesickert. Diese Kontakte zu möglichen Interessenten waren zum Teil von Hans Overdiek hergestellt worden, der bis Mai 2012 Vorstandsvorsitzender der damaligen Pfleiderer AG, Neumarkt, war und in dieser Position ab Februar 2011 auch mit dem für die Durchführung der Restrukturierungsmaßnahmen in den Pfleiderer-Vorstand berufenen Hans-Joachim Ziems zusammengearbeitet hatte. Die Nolte-Gruppe selbst hatte daraufhin am 9. Oktober die Verkaufspläne für das Spanplattenwerk bekannt gemacht.

Als mögliche Interessenten waren anfänglich vor allem einzelne mitteleuropäische Holzwerkstoffhersteller gehandelt worden. Von den größeren Gruppen kamen allerdings wohl nur wenige in Frage, zum Teil hatten diese Unternehmen auch schon abgewunken. In den letzten Jahren war so zum Beispiel der Kronospan-Gruppe immer wieder ein Interesse an der Nolte-Spanplattenproduktion in Germersheim nachgesagt worden, ohne dass es wohl jemals ernsthafte Gespräche gegeben hatte. In dem aktuellen

Mit dem Verkauf des Spanplattenwerkes will sich die Nolte-Gruppe am Standort Germersheim auf die Produktion von Schlafzimmermöbeln konzentrieren. (Foto: Nolte)

Der im dritten Quartal 2015 gestartete Verkaufsprozess für das Nolte-Spanplattenwerk soll voraussichtlich bis Mitte Mai abgeschlossen werden. (Foto: Nolte)

Verkaufsprozess hat die Kronospan-Gruppe, die im Verlauf des Jahres 2013 kurzzeitig eine Wiederinbetriebnahme des rund 50 km südlich von Germersheim liegenden Spanplattenwerkes Bischweier geprüft hatte und dort im Juni 2014 ein Genehmigungsverfahren für die Installation einer Aufbereitungsanlage für Recyclingholz eingeleitet hatte, aber wohl kein Interesse gezeigt. Gleiches gilt auch für die Egger-Gruppe, die den deutschen Spanplattenmarkt über die Spanplattenwerke in Brilon, am Stammsitz St. Johann/Österreich und in Rambersvillers/Frankreich beliefert.

Die Swiss Krono Group hatte dagegen im Verlauf des vierten Quartals konkrete Gespräche aufgenommen und nach unbestätigten Informationen das Werk auch besichtigt. Ende Dezember hat sich die Unternehmensgruppe, die die Spanplattenproduktion bei der Depalor S.A.S. in dem rund 100 km südwestlich von Germersheim liegenden Phalsbourg/Frankreich nach dem Großbrand im Juli 2013 aufgegeben hatte und bei der Swiss Krono AG, Menznau/Schweiz, im Verlauf der nächsten Monate die bestehende Spanplattenanlage durch eine neue Produktionslinie ersetzen wird, allerdings wieder aus dem Verkaufsprozess zurückgezogen.

Interessenten kamen auch aus dem Ausland

Als denkbar galt auch, dass sich Unternehmen aus anderen europäischen Regionen oder aus Südamerika über Nolte Holzwerkstoff einen Zugang zu dem mitteleuropäischen Markt verschaffen könnten. In diesem Zusammenhang war zu Beginn des Verkaufsprozesses vor allem die chilenische Paneles Arauco S.A., Santiago de Chile, genannt worden. Das Unternehmen hatte bereits im Verlauf des Herbstes signalisiert, dass es in einem nächsten Expansionsschritt auch in Europa investieren will und daher in den Monaten zuvor mehrere Unternehmen aus der Holzwerkstoffindustrie begutachtet. Diese Unternehmensbesuche führten Ende November schließlich zu der Unterzeichnung einer Joint Venture-Vereinbarung mit der Sonae Industria SGPS S.A., Maia/Portugal.

Sonae Industria wird seine Holzwerkstoffaktivitäten in Europa und Südafrika, einschließlich der Leim-/Imprägnierharzproduktion am Standort Sires/Portugal und dem Imprägnierunternehmen Im-Paper Europe GmbH, Kaisersesch, in dieses Joint Venture einbringen. Arauco wird sich im Gegenzug mit 137,5 Mio € an einer Kapitalerhöhung bei der Sonae Industria-Tochtergesellschaft Tableros de Fibras S.A. (Tafisa) beteiligen, die in der Folge in Sonae Arauco S.A. umbenannt wird. Nach dem im ersten Halbjahr 2016 erwarteten Closing werden beide Joint Venture-Partner künftig mit jeweils 50 % an dem Unternehmen beteiligt sein. In den im Zusammenhang mit der Gründung des Joint Ventures geführten Gesprächen mit Sonae Industria bzw. der zu Sonae Industria gehörenden Glunz AG, Meppen, hatte Arauco wohl auch die Frage aufgeworfen, ob mit einer zusätzlichen Übernahme von Nolte Holzwerkstoff die Position auf dem mitteleuropäischen Spanplattenmarkt verbessert werden könnte. Das Unternehmen war dann aber wohl doch nicht in konkrete Verhandlungen mit der Nolte-Gruppe eingetreten.

Deutlich stärkeres Engagement hatte der spanische Holzwerkstoffhersteller Financiera Maderera S.A. (Finsa), Santiago de Compostela, gezeigt. Das Unternehmen hatte bereits im Verlauf des vierten Quartals erste Verhandlungen aufgenommen und in den folgenden Monaten unter anderem auch bei mehreren Werksbesuchen den aktuellen Zustand des Spanplattenwerkes und die Möglichkeiten für weitere Investitionen untersucht. Eine Option war dabei unter anderem die Erweiterung des Produktionsprogramms auf die von Finsa inzwischen in dem portugiesischen Werk Nelas produzierten „Superpan"-Platten. Diese aus einer Span-Mittelschicht und MDF-Deckschichten aufgebauten Platten werden von Finsa bislang über ihre niederländische Vertriebsgesellschaft Finsa B.V., Vlissingen, auf den mitteleuropäischen Markt geliefert. Mit einer Übernahme des Nolte-Spanplattenwerkes sowie nachfolgenden Investitionen in eine separate Faseraufbereitung und in zusätzliche Streustationen hätte Finsa einen in dem Absatzmarkt liegenden, weiteren Superpan-Produktionsstandort aufbauen können. Nach intensiven Gesprächen zwischen Finsa und Nolte, die auch bei gegenseitigen Besuchen in den jeweiligen Standorten geführt worden waren, ist Finsa zum Ende des ersten Quartals aber wieder aus dem Verkaufsprozess ausgestiegen. Bei der Entscheidung gegen ein weitergehendes Engagement in Germersheim sollen un-

Die seit längerer Zeit unter Ertragsproblemen leidende Mitnahmemöbelproduktion bei CS Schmalmöbel soll bis Ende Juni ebenfalls abgestoßen werden. (Foto: Nolte)

ter anderem die beengten Grundstücksverhältnisse in Germersheim und die damit fehlenden Erweiterungsmöglichkeiten eine Rolle gespielt haben.

Übernahmeinteresse aus der Möbelbranche

Neben Holzwerkstoffherstellern hatten sich auch einzelne Unternehmen aus der Möbelbranche, die eine Rückwärtsintegration in die Spanplattenproduktion prüfen, zumindest zeitweise an dem Verkaufsprozess beteiligt. Als möglicher Interessent galt dabei über längere Zeit vor allem die Steinhoff-Gruppe, die für mögliche Spanplattenaktivitäten im Verlauf der letzten zwei Jahre schon verschiedene Optionen durchgespielt hat. Eine dieser Optionen war eine gemeinsam mit Glunz geprüfte Ersatzinvestition für das Spanplattenwerk Beeskow, über das die eigenen Möbelproduktionsstandorte der Steinhoff-Gruppe und die Werke der Steinhoff-Lieferanten hätten versorgt werden sollen. Nach anfänglich relativ intensiven Vorplanungen, die auch vorbereitende Verhandlungen mit den in Frage kommenden Anlagenlieferanten umfasst hatten, war dieses Projekt dann aber doch nicht weitergeführt worden.

Stattdessen war Steinhoff in Gespräche mit Nolte eingetreten, die dann aber ebenfalls nicht zu konkreten Verhandlungen geführt hatten. Auch insgesamt scheint das Thema eigene Spanplattenversorgung bei Steinhoff zuletzt wieder eher in den Hintergrund gerückt zu sein; der Expansionsfokus lag zuletzt eher auf dem Ausbau der eigenen Handelsaktivitäten.

Parallel zum Rückzug von Finsa und Steinhoff hatte sich die Pfleiderer GmbH, Neumarkt, wieder stärker an den Verkaufsverhandlungen beteiligt. Das Unternehmen, das in den Jahren 2012 und 2013 selbst eine weitreichende Restrukturierung durchlaufen hatte und im Januar 2016 mit der bisherigen Tochtergesellschaft Pfleiderer Grajewo S.A., Grajewo/Polen, in einem Unternehmen zusammengeführt wurde, soll dabei in relativ kurzer Zeit umfangreiche Informationen angefordert zu haben. Damit scheint Pfleiderer in der Schlussphase der Verhandlungen zumindest nach außen hin der ernsthafteste Interessent zu sein. Vor diesem Hintergrund scheint die Nolte-Gruppe nach unbestätigten Informationen auch wieder eine Fortführung des Spanplattenwerkes innerhalb der Gruppe oder im Gesellschafterkreis als Alternative geprüft zu haben.

Kapazität war 2008 um 10 % gesteigert worden

Das Spanplattenwerk Germersheim kann auf einer im September 2000 in Betrieb genommenen Anlage inzwischen bis zu 550.000 m³/Jahr produzieren. Die von der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, gelieferte Produktionslinie mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 9 ft x 38 m hatte damals eine Einetagenanlage ersetzt, die später an die Swiss Krono Group verkauft und an dem derzeit von OOO Kronostar in OOO Swiss Krono umfirmierten Standort Scharja/Russland wieder aufgebaut worden war. Die ursprünglich mit rund 500.000 m³ angegebene Produktionskapazität der neuen Anlage war bis zum Jahr 2008 über Produktionsoptimierungen und den Einbau einer Dieffenbacher-Dampfvorwärmung auf rund 550.000 m³ gesteigert worden. Ein weiterer Ausbau ist über eine Erweiterung der Trocknungskapazitäten und die bei der Anlagenkonzeption bereits vorgesehene Verlängerung der kontinuierlichen Presse auf 42,5 m möglich. Auf der Anlage können Spanplatten in Breiten von 2.100-2.620 mm, Längen bis 7.500 mm und Stärken von 6-60 mm produziert werden.

Die ursprüngliche Maximalstärke von 40 mm war durch einen Anfang 2008 vorgenommenen Umbau der Endfertigung auf 60 mm angehoben worden. Mit dieser Erweiterung des Stärkenspektrums hatte Nolte auch die Voraussetzungen für die industrielle Nutzung der gemeinsam mit der BASF SE, Ludwigshafen, entwickelten „Kaurit light"-Technologie geschaffen. Die mit dieser Technologie hergestellten rohdichtereduzierten Spanplatten wurden von Nolte Holzwerkstoff seit dem Sommer 2008 unter der Bezeichnung „AirMaxx" vermarktet; seit einiger Zeit werden diese AirMaxx-Platten allerdings nicht mehr produziert. Das unter der Bezeichnung „Rheinspan" laufende Angebotsprogramm von Nolte Holzwerkstoff umfasst damit die Produktlinien „Maxx" (Rohspanplatten für Anwednungen in Möbelindustrie und Innenausbau), „EcoMaxx" (Rohspanplatten mit reduzierten Formaldehydemissionen), „UltraMaxx" (CE-zertifizierte

Rohspanplatten für den Baubereich) und „DecoMaxx“ (Spanplatten mit Melamin- oder Finishfolienbeschichtung).

Ein Teil der bei Nolte Holzwerkstoff produzierten Spanplatten wird auf einer Aufteilsäge und einer Kurztaktpresse weiterverarbeitet. Beide Anlagen waren im Vorfeld der Ersatzinvestition in der Rohspanplattenfertigung in einer separaten Halle aufgebaut worden. Die Aufteilsäge war von der Holzma Plattenaufteiltechnik GmbH, Calw-Holzbronn, installiert worden. Die von der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, gelieferte und im Juni 1999 angelaufene Kurztaktpresse ist mit einem Maximalformat von 6.700 x 2.550 mm eine der breitesten Anlage in Europa. Damit wird nach früheren Angaben von Nolte eine Beschichtungskapazität von rund 140.000 m³/Jahr erreicht.

Dem im Zuge der Einführung einer neuen Konzernstruktur zum 1. April 2014 neugeschaffenen Bereich Holzwerkstoffe ist neben dem Spanplattenwerk auch die im Verlauf der letzten Jahre aufgebaute Möbelteilfertigung und der Trennwandhersteller Drum zugeordnet. Diese beiden Unternehmen sind von dem aktuellen Verkaufsprozess ausgenommen. Die Möbelteilfertigung war ab Herbst 2009 zunächst bei Nolte Holzwerkstoff aufgebaut und im Mai 2010 in die neugegründete, rechtlich selbständige Nolte Möbelteile ausgelagert worden. Ende 2012 hatte Nolte Möbelteile zudem eine von der Robert Bürkle GmbH, Freudenstadt, gelieferte Wabenplattenanlage installiert und in Betrieb genommen.

Abspaltung der CS Schmalmöbel

Im Januar 2016 hat die Nolte-Gruppe auch die zu diesem Zeitpunkt ebenfalls bereits seit einiger Zeit laufenden Verkaufsverhandlungen für den Mitnahmemöbelhersteller CS Schmalmöbel bekannt gegeben. Dieser Verkaufsprozess war bereits im vierten Quartal 2015 gestartet worden. Als mögliche Käufer hatte Nolte damals nach eigener Aussage sowohl strategische als auch Finanzinvestoren angesprochen. Der Verkaufsprozess soll innerhalb des ersten Halbjahres 2016 abgeschlossen werden. Die rund 400 Mitarbeiter am Standort Waldmohr sowie die Kunden und Lieferanten wurden in der letzten Januarwoche über den Verkaufsprozess in Kenntnis gesetzt.

Als Reaktion auf die in den vorangegangenen Jahren entstandenen Umsatzrückgänge und die aufgelaufenen Verluste hatte die Nolte-Gruppe Ende 2012 bei CS Schmalmöbel bereits größere Umstrukturierungen eingeleitet, die unter anderem eine Überarbeitung des Produktportfolios und einen Personalabbau umfassten. Von den damals noch 500 Arbeitsplätzen sind inzwischen rund 100 weggefallen.

Der jetzt geplante Verkauf von CS Schmalmöbel und die Ausgliederung des Spanplattenwerkes Germersheim sind ebenfalls im Zusammenhang mit den bereits seit längerer Zeit laufenden Restrukturierungsmaßnahmen in der Nolte-Gruppe zu sehen. Im Verlauf der letzten Jahre war vor allem bei der unter Nolte Möbel GmbH & Co. KG firmierenden Möbelfertigung in Germersheim bereits mehrfach Personal abgebaut worden. Zuletzt hatte das Unternehmen im Juni 2015 den Wegfall von rund 160 der zuvor noch 630 Arbeitsplätze angekündigt. Im Holzwerkstoffbereich beschäftigt Nolte nach eigenen Angaben derzeit rund 200 Mitarbeiter.

Laut dem letzten, im Juni 2014 im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlichten Geschäftsbericht hat die Nolte-Gruppe im Geschäftsjahr 2013 einen konsolidierten Umsatz von 597,6 (2012: 568,6) Mio € erwirtschaftet. Die im Vergleich zum Vorjahr erreichte Steigerung um 5,1 % war ausschließlich auf das Inlandsgeschäft zurückzuführen. Damit waren 70,7 (68,5) % des Konzernumsatzes auf das Inland entfallen, die Exportquote war dagegen auf 29,3 (31,5) % zurückgegangen. In dem Konzernabschluss der Nolte-Gruppe waren insgesamt 19 (19) Gesellschaften mit insgesamt 2.858 (3.017) Mitarbeitern konsolidiert worden.

Der Umsatz mit Küchen bzw. Möbeln hatte sich 2013 um 4,5 % auf 541,8 (518,3) Mio € erhöht. Davon waren 380,7 (351,2) Mio € auf das Inland und 171,2 (167,1) Mio € auf das Ausland entfallen. Der Holzwerkstoffbereich hatte mit einem Umsatzplus von 11,0 % auf 55,7 (50,2) Mio € trotz aus Sicht von Nolte unverändert schwieriger Rahmenbedingungen noch besser abgeschnitten. Der Inlandsumsatz war um 9,1 % auf 42,0 (38,5) Mio € gestiegen, der Holzwerkstoffexport hatte um 17,1 % auf 13,7 (11,7) Mio € zugelegt.

Nolte wants to focus on its core businesses

The Nolte group wants to focus on its core business of bedroom furniture and kitchens by selling its particleboard mill in Germersheim that does business as Nolte Holzwerkstoff GmbH & Co. KG and the flat-pack furniture producer CS Schmalmöbel. The process of selling the particleboard mill was launched in September 2015 and revealed just a few weeks later. The firm was unable to meet its goal outlined then of wrapping up talks with potential buyers and due diligence by the end of the first quarter of 2016. Nolte now expects a decision to be made during May. Final talks discussing issues including the structure of the sale price are in progress with the remaining candidates. The divestment process for CS Schmalmöbel, which began in the fourth quarter, is on schedule. It still appears feasible that a decision can be made during the first half of the year, as planned. The company said that some of the proceeds from Nolte Holzwerkstoff and CS Schmalmöbel are to be invested in the group's remaining sites in Germersheim, Löhne and Melle. Once the divestments have been completed, Nolte will mainly comprise Nolte Möbel, Nolte Möbelteile and Express Möbel, the two kitchen producers Nolte Küchen and Express Küchen as well as the dividing wall manufacturer Drum.

Umsatz- und Ergebniszahlen konnten seit 2010 ungefähr verdoppelt werden

Forte will neues Spanplattenwerk bis Ende 2018 in Betrieb nehmen

Mit dem Bau eines eigenen Spanplattenwerkes an dem nordostpolnischen Standort Suwałki will der Kastenmöbelhersteller Fabryki Mebli Forte S.A., Ostrów Mazowiecka, bis 2018 in die Holzwerkstoffproduktion einsteigen und damit die Versorgung seiner Möbelwerke absichern. Bislang produziert das Unternehmen an vier im Nordosten Polens liegenden Standorten Mitnahmemöbel; parallel zu dem Aufbau der Spanplattenanlage soll noch ein weiteres Möbelwerk dazukommen. Mit dieser Neuinvestition und Erweiterungsmaßnahmen an den bestehenden Standorten will Forte seine Produktionskapazitäten bis 2017 um rund 40 % steigern.

Vor diesem Hintergrund hat Forte die bereits seit 2014 bestehenden Überlegungen zum Aufbau eines eigenen Spanplattenwerkes im Verlauf des vergangenen Jahres immer weiter vorangetrieben. In einem ersten Schritt hatte der Forte-Vorstand umfangreiche Voruntersuchungen in Auftrag gegeben, die unter anderem die Rohstoffversorgung eines eigenen Holzwerkstoffstandorts, Umweltfragen und die Projektfinanzierung klären sollten. Die Standortsuche hatte sich schon zu einem relativ frühen Zeitpunkt auf das Umfeld der bestehenden Möbelwerke konzentriert. Parallel dazu war eine Arbeitsgruppe für das Spanplattenprojekt eingesetzt worden, die bereits im dritten Quartal 2015 mit der Projektierung begonnen hatte. In der Folge wurden erste Vorgespräche mit den in Frage kommenden Anlagenherstellern geführt. Die dabei vorgestellte Planung ging von einer 8 ft breiten und rund 40 m langen kontinuierlichen Spanplattenpresse aus, mit der üblicherweise eine Produktionskapazität in einer Größenordnung von rund 400.000 m³/Jahr erreicht werden kann. Als möglicher Inbetriebnahmetermin stand zu diesem Zeitpunkt Anfang 2017 im Raum.

Holzwerkstoffbedarf soll weiter steigen

Forte verarbeitet in seinen vier Möbelwerken Ostrów Mazowiecka, Hajnówka, Suwałki und Bialystok bislang vor allem Rohspanplatten, die über die Kaschierung mit Finishfolien weiter verarbeitet werden. In geringerem Umfang werden auch melaminbeschichtete Holzwerkstoffe eingesetzt. Nach Branchenschätzungen beläuft sich der Gesamtbedarf der vier Forte-Möbelwerke bislang auf rund 250.000 m³/Jahr. Dieser Bedarf soll sich über die in der Möbelproduktion bereits umgesetzten bzw. noch geplanten Investitionen in den nächsten Jahren schrittweise erhöhen.

Die aktuelle Versorgung wird unter anderem über einen am 30. Dezember 2014 mit der Pfleiderer Grajewo S.A., Grajewo/Polen, abgeschlossenen Zweijahresvertrag mit einem Gesamtvolumen von rund 71 Mio € bzw. umgerechnet 306,3 Mio Złoty abgesichert. Dieser ursprünglich vom 1. Januar 2015 bis zum 31. Dezember 2016 laufende Liefervertrag wurde Anfang November 2015 um ein weiteres Jahr bis Ende 2017 verlängert. Mit dieser Verlängerung hat sich das Auftragsvolumen nach Angaben beider Unternehmen um rund 146 Mio Złoty erhöht. Das Lieferprogramm umfasst rohe und melaminbeschichtete Spanplatten sowie rohe und lackierte MDF/HDF, die von Pfleiderer Grajewo sowie deren Tochtergesellschaften Pfleiderer Prospan S.A., Wieruszów, und Pfleiderer MDF Sp.zo.o., Grajewo, an die Forte-Möbelwerke geliefert werden.

Die vier nordostpolnischen Forte-Möbelwerke Ostrów Mazowiecka, Hajnów-

Die mittelfristige Investitionsplanung von Forte sieht den Bau eines fünften Möbelwerkes und den Einstieg in die Spanplattenproduktion vor. (Foto: Forte)

ka, Suwałki, Bialystok haben eine Gesamtfläche von rund 900.000 m²; die Produktionsfläche wird mit 120.000 m² und die Lagerfläche mit 90.000 m² angegeben. Die Produktionskapazität wurde mit den im Verlauf der letzten Monate umgesetzten Investitionen bis zum Jahresende 2015 von zuvor rund 3,2 Mio Möbelteile/Jahr auf rund 4 Mio Teile gesteigert.

Mit einem Investitionsvolumen von insgesamt rund 15 Mio Złoty wurden eine neue Laser-Kantenbearbeitungsanlage der IMA Klessmann GmbH, Lübbecke, im Stammwerk Ostrów Mazowiecka und insgesamt fünf von der Weeke Bohrsysteme GmbH, Herzebrock-Clarholz, gelieferte Bohrmaschinen installiert. Drei Bohrmaschinen wurden in Ostrów Mazowiecka aufgebaut, je eine Anlage ging nach Hajnówka und Suwałki. Anfang September wurde über die Dystri-Forte Sp.zo.o. ein für 32 Mio Złoty neuerrichtetes Hochregallager mit einer Kapazität von rund 150.000 Möbelteilen in Betrieb genommen. Bis zum Jahr 2021 soll die Produktionskapazität mit weiteren Investitionen auf 6,5 Mio Möbelteile gesteigert werden.

Aufsichtsrat hat Mitte Oktober zugestimmt

Nach Abschluss der Voruntersuchungen hat der Forte-Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 19. Oktober 2015 den von der Forte-Geschäftsführung vorgelegten mittelfristigen Investitionsplan genehmigt. Dieser bis zum Jahr 2021 laufende Plan sieht neben der Investition in ein eigenes Spanplattenwerk auch den Bau eines weiteren Kastenmöbelwerkes sowie die Erweiterung der Logistikkapazitäten vor. Das Gesamtvolumen der geplanten Investitionen wurde von Forte mit 600 Mio Złoty bzw. umgerechnet rund 140 Mio € angegeben. Nach der Freigabe durch den Aufsichtsrat ist die Forte-Geschäftsführung in Finanzierungsverhandlungen eingetreten. Ende Oktober hat die zu Forte gehörende Tanne Sp.zo.o., Suwałki, von der Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (Paiz) eine Förderzusage über 57,1 Mio Złoty erhalten. In der Förderzusage war Suwałki als Standort für das Spanplattenwerk und das neue Möbelwerk genannt worden. In einem nächsten Schritt hatten Forte und die Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungskanzlei GWW Ladzinski Cmoch i Wspólnicy Spólka komandytowa, Warschau, am 29. Oktober einen Letter of Intent über die Übernahme aller Anteile an der Projektgesellschaft Eurowiór Sp.zo.o. unterzeichnet.

In den folgenden Monaten hat Forte für das Spanplattenprojekt als Alternative zu Suwałki auch andere Standorte geprüft. Relativ konkret waren die Überlegungen für den rund 35 km nordwestlich von Bialystok liegenden Standort Sokolka, wo Forte bereits Grundstücke erworben hat. Suwałki liegt im äußersten Nordosten von Polen, rund 100 km nördlich von Sokolka. Von Suwałki sind es rund 25 km bis zur Grenze zu Litauen, während Sokolka nur 20 km vor der weißrussischen Grenze liegt.

Im Verlauf des ersten Quartals hat sich Forte dann aber offensichtlich doch

EGGER PerfectSense steht für hochglänzende oder matte Lackplatten in Premiumqualität. **PerfectSense Matt** bedient den Trend zu matten Oberflächen. Das warme, samtige Gefühl bringt Optik und Haptik perfekt in Einklang. Dank der No-Fingerprint Eigenschaft bleibt unsichtbar, was sonst Spuren hinterlässt.

GERMAN DESIGN AWARD SPECIAL 2016

MEHR AUS HOLZ.

EGGER

Forte: Geschäftszahlen

Mio Złoty	2011	2012	2013	2014	2015
Umsatz	527,2	555,3	666,4	822,4	954,3
Inland	–	110,5	125,1	144,8	159,4
Ausland	–	450,0	541,3	677,6	794,9
EBITDA	–	57,2	89,1	110,4	117,8
operatives Ergebnis	47,8	41,7	72,4	93,6	98,2
Vorsteuerergebnis	43,5	41,7	73,1	94,9	98,8
Nettoergebnis	38,6	35,0	57,9	75,2	84,4

Quelle: EUWID (nach Angaben von Forte)

für Suwałki entschieden. Am 31. März 2016 hat das Unternehmen die Genehmigung zum Bau eines Spanplattenwerkes in der Sonderwirtschaftszone Suwałki (SSSE) erhalten. Forte wird laut dem Genehmigungsbescheid für das über die Tochtergesellschaft Tanne laufende Investitionsprojekt bis zu 427 Mio Złoty bzw. umgerechnet 100 Mio € einsetzen. Die Finanzierung des Projektes ist laut einer im Zusammenhang mit der Genehmigung von Forte veröffentlichten Mitteilung inzwischen gesichert. Um die in der SSSE möglichen steuerlichen Vergünstigungen zu erhalten, muss Forte bis zu dem für Ende 2018 geplanten Abschluss der Investition in dem Werk mindestens 334,5 Mio Złoty investiert haben und rund 130 Mitarbeiter beschäftigen. Dieses Beschäftigungsniveau wird von dem Unternehmen für einen Zeitraum von fünf Jahren garantiert.

Umsatz hat auch 2015 zweistellig zugelegt

Das Jahr 2015 hat Forte laut dem am 17. März veröffentlichten Geschäftsbericht mit einer weiteren Umsatzsteigerung um 16,0 % auf 954,3 (2014: 822,4) Mio Złoty bzw. umgerechnet 196,3 Mio € abgeschlossen. Der Inlandsumsatz ist um 10 % gestiegen. In der DACH-Region als weiterhin wichtigstem Auslandsmarkt hat der Umsatz ebenfalls um 10 % zugelegt. Erneut überproportionale Zuwächse konnten ausgehend von einem noch relativ niedrigen Niveau in Frankreich (+62 %) und Spanien/Portugal (+88 %) erzielt werden. Insgesamt ist der Exportanteil um knapp einen Prozentpunkt auf 83,3 (82,4) % gestiegen. Der Anteil der DACH-Region am Gesamtumsatz hat sich auf 55 (61) % reduziert. Die restlichen westeuropäischen Länder haben sich mit einem auf 19 % verbesserten Umsatzanteil erstmals vor Polen geschoben, das auf 16,7 % kam.

Die Ergebniszahlen konnten ebenfalls verbessert werden, die Zuwachsraten blieben allerdings hinter der Umsatzentwicklung zurück. Forte führte diese Entwicklung unter anderem auf die durch das weiter ausgebaute Exportgeschäft steigenden Vertriebs- und Logistikkosten zurück. Das EBITDA hat sich nur um 6,7 % auf 117,8 (110,4) Mio Złoty erhöht, so dass die EBITDA-Marge auf 12,3 (13,4) % zurückgegangen ist. Das EBIT ist um 4,9 % auf 98,2 Mio Złoty gestiegen, das Vorsteuerergebnis hat sich in ähnlichem Umfang um 4,1 % auf 98,8 (94,9) Mio Złoty erhöht. Der Nettogewinn konnte um 12,3 % auf 84,4 (75,1) Mio Złoty verbessert werden.

Bei einer Bilanzsumme von 738,4 (638,7) Mio Złoty haben sich die Gesamtverbindlichkeiten auf 259,9 (217,4) Mio Złoty erhöht. Langfristige Verbindlichkeiten wurden dabei mit 41,1 (105,1) Mio Złoty mehr als halbiert, während sich die kurzfristigen Verbindlichkeiten auf 218,8 (112,4) Mio Złoty fast verdoppelt haben. Das Eigenkapital wurde um 13,7 % auf 474,8 (417,6) Mio Złoty aufgestockt, woraus sich eine Eigenkapitalquote von 65 (66) % errechnet.

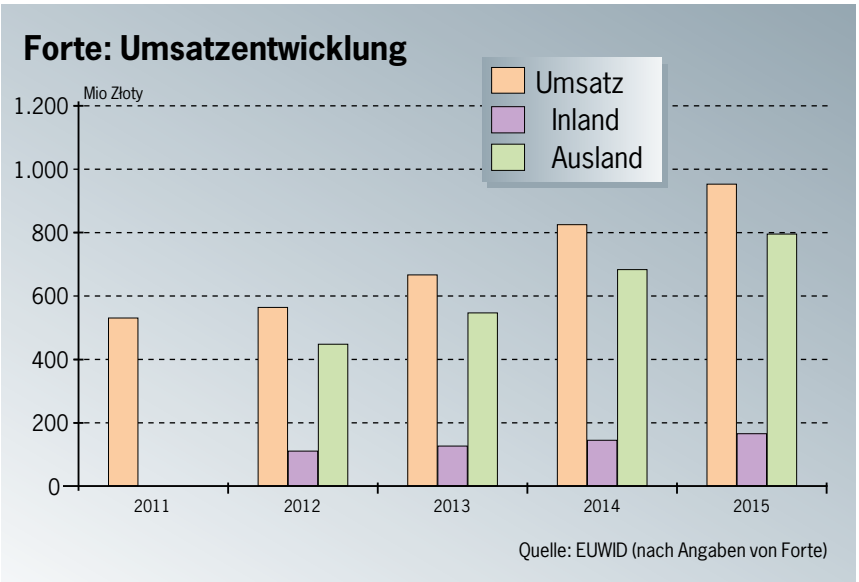
In den konsolidierten Jahresabschluss wurden neben der Fabryki Mebli Forte S.A. die Möbelvertrieb Forte GmbH, Erkelenz (100 %), die Forte Möbel AG, Baar/Schweiz (99 %), die Kwadrat Sp.zo.o. mit der zugeordneten Galeria Kwadrat Sp.zo.o., Bygoszcz (77,01 %), die TM Handel Sp.zo.o. mit der zugeordneten Fort Investment Sp.zo.o., Ostrów Mazowiecka (100 %), sowie mehrere, im Verlauf des letzten Geschäftsjahres für die Umsetzung der geplanten

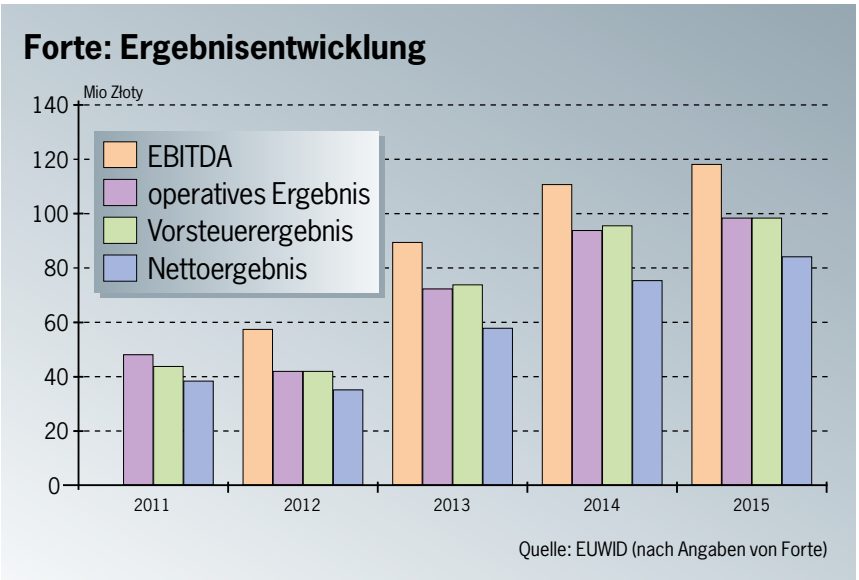
Forte set to commission new particleboard mill by the end of 2018

The cabinet furniture producer Forte is to start making wood-based panels in 2018 - and safeguard supply to its furniture facilities - by building its own particleboard mill in Suwalki in north-eastern Poland. The firm currently makes flat-pack furniture at four locations in north-eastern Poland. Besides installing the particleboard line, the group is to add another furniture mill. Forte wants to raise its manufacturing capacity by about 40% between now and 2017 through this investment and work to enlarge its existing sites. Forte has moved ahead with deliberations under way since 2014 about installing the particleboard mill during the past year. Once the preliminary surveys were completed, Forte's supervisory board signed off on the investment plans in October. Forte's management team then entered into financing talks. On 31 March, the firm received the permit to build a particleboard mill in the Special Economic Zone of Suwałki (SSSE). According to the permit letter, Forte will spend up to PLN427m or about €100m on the project, which is being handled by its subsidiary Tanne. According to a statement published by Forte to mark the permit's award, project financing has now been secured.

Investitionsprojekte gegründete Tochtergesellschaften einbezogen. Das Spanplattenprojekt läuft über die Ende Februar 2015 neu eingetragene Tanne Sp.zo.o., deren Sitz Anfang April von Suwałki nach Warschau verlegt wurde. Die Vertriebslogistik soll über die Dystri-Forte Sp.zo.o., Ostrów Mazowiecka, weiter verbessert werden. Die Antwerp Sp.zo.o. SKA, Breslau, und die zugeordnete Terceira Sp.zo.o., Warschau, sind Holding- bzw. Immobiliengesellschaften.

Zur Forte-Gruppe gehören zudem die internationalen Vertriebsgesellschaften (jeweils 100 %) Forte Baldai UAB (Vilnius/Litauen), Forte SK s.r.o. (Bratislava/Slowakei), Forte Furniture Ltd. (Preston/Lancashire, Großbritannien), Forte Iberia S.L.U. (Valencia/Spanien). Forte Mobilier S.à.r.l. (Lyon/Frankreich) und Forte Mobila s.r.l. (Bacau/Rumänien). Die Aktivitäten der rumänischen Forte Mobila s.r.l. wurden inzwischen allerdings über ein im Juni 2015 am Bezirksgericht Bacau eingeleitetes Konkursverfahren abgewickelt.





Weitere Exportmärkte werden aufgebaut

Seit den für das Jahr 2010 angegebenen 469 Mio Złoty hat die Forte-Gruppe ihren Umsatz ungefähr verdoppelt. Über die letzten drei Jahre wurde eine Steigerung von rund 70 % erreicht. Der Inlandsumsatz hat sich seit 2012 um 44,3 % erhöht, im Export wurde im gleichen Zeitraum ein Plus von 76,6 % erreicht. Die Exportquote ist damit ausgehend von den für 2012 angegebenen 80,3 % bis 2015 auf 83,3 % gestiegen. Dabei hat sich die Umsatzentwicklung in der DACH-Region abgeflacht, während in anderen westeuropäischen Märkten ausgehend von einem zum Teil noch relativ niedrigen Niveau deutliche Zuwächse erreicht werden konnten, insbesondere in Frankreich und in Spanien/Portugal.

Über die geplanten Kapazitätssteigerungen in der Möbelproduktion, den Ausbau des zusätzlich zum RTA-Geschäft im Verlauf der letzten zwei Jahre neu aufgenommenen Produktbereichs aufgebaute Möbel, die Absicherung der Rohstoffversorgung über die Investition in ein eigenes Spanplattenwerk, die Verbesserung der Vertriebslogistik sowie eine weitere Diversifizierung des Vertriebs will Forte auch in den kommenden Jahren weiter wachsen. Bis 2021 soll damit der Gruppenumsatz erneut verdoppelt werden.

Die 1992 von dem aktuellen CEO Maciej Formanowicz gegründete Forte-Gruppe ist seit 1996 an der Börse Warschau gelistet. Der Kurs der Forte-Aktie war bis April 2013 über längere Zeit unter 20 Złoty geblieben, ist dann aber deutlich gestiegen. Anfang 2014 hatte die Aktie bei 38,40 Złoty notiert, Anfang 2015 wurden 52,14 Złoty erreicht. Am 7. August schloss die Forte-Aktie mit 62,50 Złoty, hat in der Folge bis Ende September aber wieder bis auf 50,30 Złoty nachgegeben. Nach einer leichten Erholung setzte im November erneut ein Abwärtsbewegung ein, die sich im Januar noch verstärkt hat. Der vorläufige Tiefpunkt wurde am 25. Januar mit 46,25 Złoty erreicht. Seither hat sich der Kurs der Forte-Aktie wieder schrittweise erholt, am 8. April lag er mit 60,25 Złoty erstmals seit August 2015 wieder über 60 Złoty. Bei insgesamt 23,9 Mio Aktien ergibt sich daraus eine Marktkapitalisierung von rund 1,440 Mrd Złoty bzw. umgerechnet rund 335 Mio €.

Preise für Harnstoff-Formaldehydharze sind seit Herbst 2015 weiter abgerutscht

Methanol- und Harnstoffpreise haben deutlich nachgegeben

Die deutliche Reduzierung der Methanolpreise und der über längere Zeit anhaltende Abwärtstrend bei Harnstoff haben in den letzten Monaten auch die Preise für Harnstoff-Formaldehydharze (UF-Harze) nach unten gezogen.

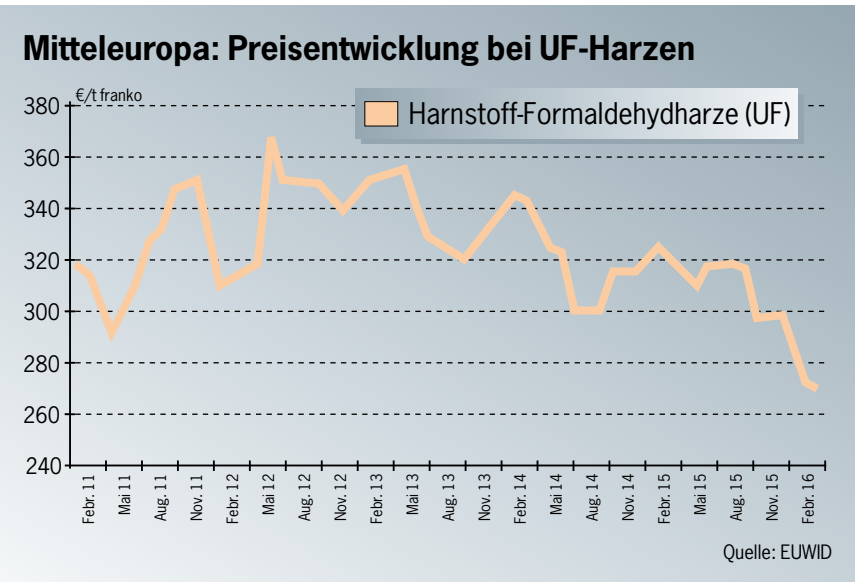
Veränderungen bei Methanol fließen zu rund einem Drittel in die Berechnung der Preise für UF-Harze mit ein; bei Harnstoff muss rund die Hälfte der Preisänderungen berücksichtigt werden. Als Preisbasis für Methanol wird in der Regel der quartalsweise festgelegte europäische Kontraktpreis eingesetzt. Für die Harnstoffpreise werden üblicherweise die Notierungen in den Hauptlieferregionen Baltikum oder Schwarzmeerraum (Yuzhny) herangezogen, wenngleich von Seiten der Harzhersteller zuletzt immer öfter auf die zunehmende Diskrepanz dieser Notierungen zu den Einkaufspreisen in Mitteleuropa hingewiesen wurde.

Der europäische Methanol-Kontraktpreis war bis Mitte 2009 deutlich zurückgegangen, hatte dann aber über einen längeren Zeitraum wieder schrittweise angezogen. Ausgehend von den für das zweite Quartal 2009 vereinbarten 146,50 €/t fob Rotterdam war der Kontraktpreis bis zum ersten Quartal 2014 fast kontinuierlich bis auf 445 €/t gestiegen. Im zweiten und dritten Quartal 2014 hatte der Kontraktpreis erneut deutlich nachgegeben, sich dann aber relativ schnell wieder erholt und bis zum zweiten Quartal auf 359 €/t zugelegt. Nach einem Rollover im dritten Quartal hat der Methanol-Kontraktpreis seither um insgesamt 157 €/t bzw. 43,7 % nachgegeben.

Die Harnstoff-Basispreise haben sich im Verlauf der letzten zwei Jahre ebenfalls deutlich rückläufig entwickelt. Im Gegensatz zu Methanol ist es dabei allerdings zu größeren, zum Teil saisonal bedingten Schwankungen gekommen. Im Februar 2014 hatten die Harnstoff-Basispreise in der Schwarzmeerregion (Yuzhny) kurzzeitig bei rund 370 US$/t fob notiert, dann aber in den folgenden Monaten wieder deutlich nachgegeben und waren dabei zeitweise unter 300 US$ gefallen. Im Herbst 2014 hatten die Preise wieder bis auf über 335 US$ angezogen, waren in der Folge aber noch stärker abgerutscht. Mit knapp 260 US$ war der nächste Tiefpunkt Anfang Mai 2015 erreicht worden. Im Juni und Juli hatten sich die Basispreise dann wieder schrittweise bis an 300 US$ angenähert. Seither sind die Harnstoffpreise mit nur noch kurzen Unterbrechungen immer weiter abgerutscht. Im Verlauf des ersten Quartals 2016 sind sie unter 200 US$ gefallen. Laut einer Auswertung der Yara International ASA, Oslo/Norwegen, hat sich damit über das gesamte erste Quartal für die Lieferregion Yuzhny ein durchschnittlicher Harnstoff-Basispreis von 207 US$/t fob ergeben, gegenüber 295 US$ im ersten Quartal 2015.

Dieser Preisrückgang ist laut Yara vor allem auf die Inbetriebnahme neuer Anlagen, insbesondere im Iran, in Ägypten, Nordafrika und in den USA, auf die weltweit reduzierten Produktionskosten sowie eine eher verhaltene Nachfrageentwicklung zurückzuführen. Die Kostenreduzierungen sind in China noch stärker ausgefallen als in anderen Regionen. Gleichzeitig haben sich aber die Exportmöglichkeiten der chinesischen Harnstoffhersteller mit dem Rückgang der Harnstoffpreise verschlechtert, was sich bereits in den letzten Monaten in deutlich geringeren Harnstoffexporten aus China niedergeschlagen hat.

Die Preisänderungen bei Methanol und Harnstoff werden über die den Monatskontrakten zugrunde gelegten Preisformeln in der Regel direkt auf die Harzpreise weitergegeben. Damit sind auch die Preise für die in der Spanplatten- und MDF/HDF-Produktion eingesetzten UF-Harze im Verlauf der letzten zwei Jahre



REHAU
Unlimited Polymer Solutions

DAS FLEXIBELSTE GLAS ALLER ZEITEN

RAUVISIO crystal

Unendliche Gestaltungs-möglichkeiten

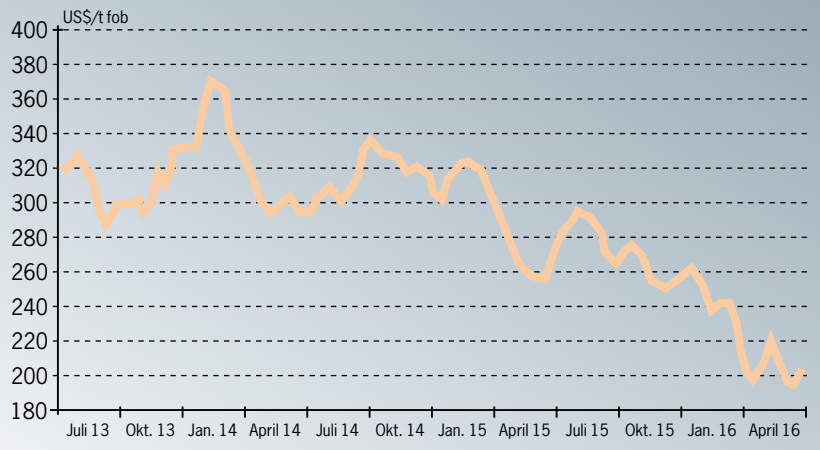
Das polymere Glaslaminat RAUVISIO crystal kompensiert vollständig die Nachteile von Echtglas und kombiniert dessen Vorzüge mit den positiven Eigenschaften thermoplastischer Laminate. REHAU liefert das Paket – bestehend aus Laminat, Gegenzug und (Nullfugen-)Kante. www.rehau.com/rauvisio

Erhältlich in diesen Farben

reddot design award
honourable mention 2013

schrittweise zurückgegangen, wobei sich der Abwärtstrend seit Mitte 2015 noch verstärkt hat. In den Jahren 2011 bis 2013 hatten sich die UF-Harzpreise zumeist in einer Spanne von 320-360 €/t franko bewegt. Im Verlauf des ersten Halbjahrs 2014 waren die Preise dann auf 300 €/t abgesackt, hatten dann aber wieder auf bis zu 320 €/t angezogen. Ausgehend von diesem Niveau sind die Preise für UF-Harze seit September 2015 immer weiter abgerutscht. Bereits im Oktober wurde die Marke von 300 €/t wieder unterschritten. Mit der erneuten Reduzierung des Methanol-Kontraktpreises für das zweite Quartal sind die UF-Harzpreise im April erstmals wieder unter 250 €/t gefallen.

Europa: Entwicklung der Harnstoff-Basispreise 1)



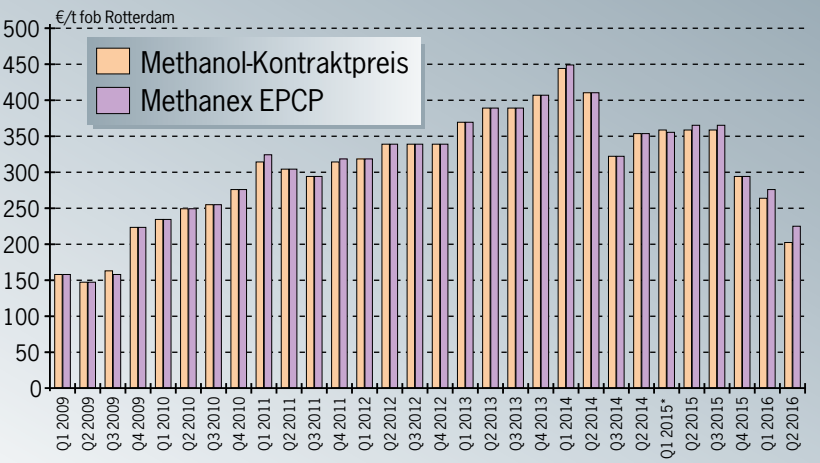
1) Schwarzmeerregion (Yuzhny) Quelle: Yara

Nachfragerückgang im Energiebereich

Als Gründe für den deutlichen Rückgang der Methanolpreise werden vor allem der Ölpreisverfall und das in der Atlantik-Region entstandene Überangebot genannt. Mit dem Ölpreisverfall und dem daraus resultierenden Rückgang der Energiepreise hat sich auch die Methanolnachfrage aus dem Energiebereich deutlich abgeschwächt. Das Methanolangebot ist mit der kurz aufeinanderfolgenden Inbetriebnahme mehrerer großer Methanolanlagen in Nordamerika dagegen deutlich gestiegen. Mit dem Hochfahren der Methanolproduktion in Nordamerika wurden die bislang in diese Region gehenden Importe in andere Regionen umgeleitet. Seit dem vierten Quartal 2015 werden auch größere Methanolmengen aus Nordamerika exportiert, insbesondere in den asiatischen Raum. Parallel dazu haben Methanolhersteller aus dem Nahen Osten bislang nach Europa und Nordamerika gelieferte Methanolmengen aufgrund der dort inzwischen besseren Erlössituation in Richtung Asien umgeleitet.

In Europa und in den angrenzenden Regionen hat sich die Produktionssituation dagegen nur wenig verändert. Im Verlauf der letzten Jahre sind in Osteuropa zwar neue Anlagen angelaufen, die zum Teil aber noch immer nicht mit voller Kapazität produzieren.

Europa: Entwicklung der Methanolpreise



*EPCP wurde Ende Januar nach unten korrigiert Quelle: EUWID

Darüber hinaus ist es in den letzten Monaten in mehreren Anlagen in Osteuropa und im Mittelmeerraum erneut zu Produktionseinschränkungen durch eine nicht ausreichende Erdgasversorgung gekommen. In Europa haben einzelne Methanolhersteller ihre Produktion wegen der rückläufigen Preisentwicklung zurückgefahren. In Russland hat sich die Produktionssituation nach den Wartungsstillständen im Herbst über die Wintermonate wieder normalisiert.

Mit dem weltweit weiter steigenden Methanolangebot, der schwächer werdenden Nachfrage und den Mengenverschiebungen zwischen den einzelnen Regionen sind im Verlauf des vergangenen Jahres in den europäischen Häfen größere Lagerbestände aufgelaufen, die vor allem die Spotpreise immer stärker nach unten gedrückt hatten. Ab dem vierten Quartal ist dann auch der europäische Kontraktpreis immer weiter abgerutscht. Dieser Abwärtstrend hat sich auch im zweiten Quartal fortgesetzt, obwohl sich die Spotpreise unter dem Einfluss der in China wieder leicht steigenden Methanolpreise im Verlauf des März stabilisiert hatten.

Methanolpreise wurden um 157 €/t reduziert

Der europäische Methanol-Kontraktpreis wurde in den letzten drei Quartalen deut-

lich zurückgenommen, insbesondere im vierten Quartal 2015 und im zweiten Quartal 2016 ist es dabei zu stärkeren Abschlägen gekommen. Ausgehend von den im zweiten und dritten Quartal 2015 unverändert geltenden 359 €/t fob Rotterdam hatte der Kontraktpreis im vierten Quartal um 64 €/t bzw. 17,8 % auf 295 €/t nachgegeben. Im ersten Quartal war er um weitere 30 €/t bzw. 10,2 % auf 265 €/t zurückgeführt worden. Die in der vorletzten Märzwoche weitgehend abgeschlossenen Verhandlungen für das zweite Quartal hatten mit 63 €/t bzw. 23,8 % auf 202 €/t wieder eine ähnlich starke Reduzierung wie im vierten Quartal gebracht.

Der für das zweite Quartal fixierte Kontraktpreis liegt 23 € unter dem von der kanadischen Methanex Corp., Vancouver/British Columbia, bereits am 16. März festgelegten European Posted Contract Price (EPCP). Methanex hatte den EPCP von 275 €/t fob Rotterdam auf 225 €/t zurückgenommen. Eine derart große Differenz zwischen dem europäischen Kontraktpreis und dem Methanex-Preis hat es bislang nicht gegeben. In den letzten Jahren waren beide Preise in den meisten Quartalen parallel gelaufen; seit Anfang 2009 lagen sie in 21 von insgesamt 30 Quartalen auf dem gleichen Niveau.

Nach dem Mitte März erfolgten Posting von Methanex hatten verschiedene Methanol-Verarbeiter die dabei festgelegten 225 €/t als zu hoch bezeichnet und einen Preis unter 210 €/t gefordert. Vor dem Hintergrund des nochmaligen Rückgangs der Spotpreise war bis Anfang März sogar ein Kontraktpreis unter 200 €/t für möglich gehalten worden. Bis Mitte März hatten die Spotpreise allerdings wieder auf 165-170 €/t fob Rotterdam angezogen und sich dann auf diesem Niveau stabilisiert. Die leichte Stabilisierung der Spotpreise ist nach Einschätzung von Methanolherstellern und Verarbeitern unter anderem auf die seit Anfang März wieder steigenden Methanolpreise in China zurückzuführen. Mit der leichten Trendwende hatte sich auch die Untergrenze für die Kontraktpreisverhandlungen leicht nach oben verschoben.

Nordamerika-Preise haben sich halbiert

In Nordamerika sind die Methanolpreise noch stärker zurückgegangen. Seit Anfang 2014 haben sich die von Methanex und der Southern Chemical Corp. (SCC), Houston/Texas, monatlich geposteten Kontraktpreise jeweils mehr als halbiert. Methanex hatte den für den nordamerikanischen Markt geltenden Methanex Non-Discounted Reference Price (MNDRP) von Dezember 2013 bis März 2014 durchgehend auf 632 US$/t fob US-Golfküste festgelegt. Der SCC Monthly Posted Methanol Price (MPP) war ausgehend von den im Januar und Februar 2014 geltenden 625 US$/t fob US-Golfküste im März 2014 noch auf 635 US$ angehoben worden. In der Folge hatten die Preise der beiden Unternehmen schrittweise nachgegeben. Dieser Abwärtstrend war lediglich im Oktober bzw. November 2014 sowie im Mai 2015 durch eine kurze Gegenbewegung unterbrochen worden.

Bis zum Jahresende 2015 haben sich die Preise von Methanex und SCC weitgehend parallel entwickelt, im Januar und Februar hat der SCC-Preis etwas stärker nachgegeben. Im Februar hat SCC 216 US$/t gepostet, was einer Reduzierung von 66,0 % gegenüber den im März 2014 geltenden 635 US$ entspricht. Methanex blieb mit 249 US$/t um 60,6 % unter den 632 US$ aus dem ersten Quartal 2014. Im März und April haben beide Unternehmen ihre Preise auf dem bisherigen Niveau fortgeführt.

Während es damit sowohl in Nordamerika als auch in Europa in den letzten Monaten zu deutlichen Preisrückgängen gekommen ist, sind die Veränderungen auf den chinesischen Methanol-Spotmärkten weniger stark ausgefallen. Ende September 2015 waren die Methanol-Importpreise mit 232-235 US$/t cfr Shanghai angegeben worden, bis Anfang Februar hatten sie auf 205-210 US$ nachgegeben. Mit dem in der Folge einsetzenden Aufwärtstrend sind die chinesischen Importpreise im März wieder auf über 230 US$ gestiegen.

MelaminebyOCI™
Consistent, high quality around the globe
melaminebyoci.com

Dekorpapierkapazitäten werden vor allem in Osteuropa und China ausgebaut

Anteil von Druckbasispapieren ist unter 40 %-Marke gefallen

Die bereits seit längerer Zeit auf den Dekorpapiermärkten beobachteten Verschiebungen haben sich auch im Verlauf des vergangenen Jahres fortgesetzt.

Der Anteil von Druckbasispapieren am Gesamtabsatz hat sich nochmals reduziert, nachdem er 2014 erstmals wieder unter die 40 %-Marke gefallen war. Nach Einschätzung von Dekorpapierherstellern und Druckern zeichnet sich inzwischen aber eine Stabilisierung ab. Das auf dem weltweiten Dekorpapiermarkt erreichte Mengenwachstum wird allerdings auch weiterhin vor allem von weißen Papieren und Unipapieren für die Direktbeschichtung sowie von Vorimprägnaten getragen. Bei den Dekorpapieren für die Direktbeschichtung hat sich der bereits seit mehreren Jahren anhaltende weiß-Trend verlangsamt; zum Teil lässt sich eine Verlagerung von weißen zu unifarbigen Dekorpapieren beobachten. Der Absatz von Vorimprägnaten ist weiter gestiegen; nach dem deutlichen Anstieg in den Vorjahren sind die Zuwachsraten aber wohl wieder etwas geringer ausgefallen. Die durchschnittlichen Losgrößen sind auch über die verschiedenen Produktgruppen weiter zurückgegangen. Nach Aussage von Dekorpapierherstellern zeigt sich dieser Trend inzwischen auch in Märkten, die bislang noch relativ stark von großvolumigen Aufträgen geprägt sind.

Regional betrachtet wird das stärkste Wachstum wie bereits in den Vorjahren im asiatischen Raum und dort vor allem in China erreicht, auch wenn sich die konjunkturellen Rahmenbedingungen inzwischen etwas verschlechtert haben. Die europäischen Dekorpapierhersteller können allerdings seit längerer Zeit nur in eingeschränktem Umfang an dem Wachstum der asiatischen Märkte partizipieren. Die Dekorpapiernachfrage in Europa hat im vergangenen Jahr leicht angezogen, die Zuwachsraten des Jahres 2014 wurden aber wohl nicht erreicht. Der russische Markt hat vor allem im zweiten Quartal eine Schwächephase durchlaufen, sich im zweiten Halbjahr dann aber wieder erholt. Die Belebung in Nordamerika bleibt aus Sicht der Dekorpapierindustrie noch immer etwas hinter den Erwartungen zurück, was unter anderem auf die in den letzten zwei Jahren weiter gestiegenen Importe von Oberflächenmaterialien, Holzwerkstoffen und Laminatboden zurückgeführt wird. Der südamerikanische Markt hat sich unter dem Einfluss des Konjunktureinbruchs in Brasilien deutlich abgeschwächt.

Kapazitätsausbau in wachsenden Märkten

Mit dieser Abschwächung sind auch die noch bis vor zwei Jahren von mehreren Dekorpapierherstellern geprüften Investitionspläne in Brasilien wieder in den Hintergrund getreten. Der Ausbau der Produktionskapazitäten konzentriert sich damit auf Märkte oder Produktbereiche, in denen bereits kurzfristig weitere Wachstumsmöglichkeiten gesehen werden. Die Investitionsschwerpunkte liegen damit derzeit vor allem in Osteuropa und China sowie im Produktbereich Vorimprägnate.

Der Geschäftsbereich „Technocell" der Felix Schoeller Holding GmbH & Co. KG, Osnabrück, hat mit dem inzwischen weitgehend abgeschlossenen Umbau der bislang vor allem für die Produktion von Vliespapieren und Dekorpapieren eingesetzten PM 14 im Werk Günzach seine Produktionskapazitäten für Vorimprägnate weiter ausgebaut. Im Zuge des Umbaus wurden unter anderem ein neuer Stoffauflauf, ein IR-Trockner, ein

Printing base paper's market share drops below 40%

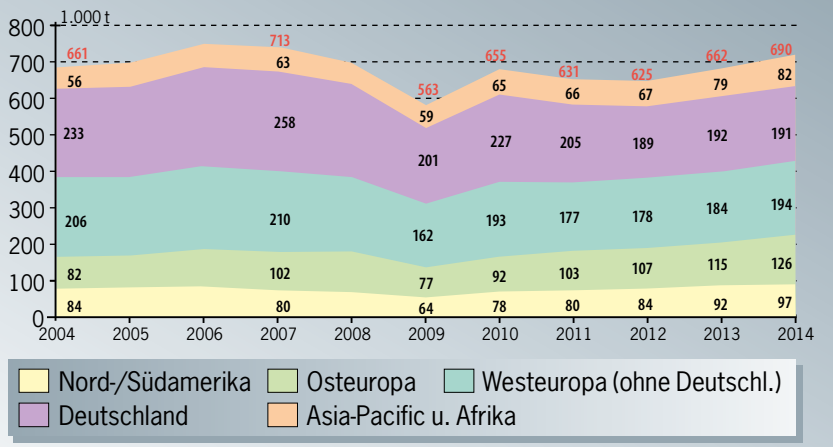
Longstanding shifts on decor paper markets continued to play out last year. Printing base paper's share of total sales has dwindled again after slipping below the 40% mark for the first time in 2014. Decor paper manufacturers and printers think that a stabilisation now looks likely. However, the growth on the global decor paper market continues to be underpinned mainly by white paper and single-shade paper for direct lamination and by pre-impregnated paper. When it comes to decor paper for direct lamination, the trend towards white grades seen for several years now has slowed. In some cases, a shift is being observed from white to single-shade decor paper. Pre-impregnated paper sales have continued to rise, although the growth rates are a little more modest after sharp leaps in years past. From a regional perspective, Asia – above all China - is still enjoying the strongest growth, although the macroeconomic climate has now worsened a little. European demand for decor paper picked up slightly last year, but failed to replicate the growth rates seen in 2014. The Russian market experienced a period of weakness mainly in the second quarter, but staged a recovery in the second half of the year. The revival in North America continues to fall short of the decor paper industry's expectations. The South American market has cooled considerably.

neues Glättwerk und ein als Leim- und Filmpresse einsetzbarer „TurboCombiSizer“ in die Papiermaschine eingebaut. Mit den Umbauarbeiten wurde Mitte Oktober 2015 begonnen. Bei der ursprünglich für die zweite Novemberhälfte geplanten Wiederinbetriebnahme ist es allerdings zu Schwierigkeiten im Produktionsprozess gekommen, die zum Teil auf die Kombination von bestehenden Anlagenteilen mit neuen Komponenten zurückzuführen waren. Diese Schwierigkeiten konnten im Dezember und Januar über eine Optimierung von einzelnen Komponenten weitgehend behoben werden. Mit den seither durchgeführten Entwicklungsprogrammen wird das Produktionsprogramm auf beidseitig beschichtete Vliespapiere und Vorimprägnate erweitert. Auf der 2,30 m breiten PM 14 sollen künftig die schmaleren Vorimprägnate produziert werden, wogegen die 3,30 m breite PM 18 im Werk Titisee-Neustadt auf die größeren Arbeitsbreiten ausgerichtet wird.

Als Reaktion auf den trotz der im vergangenen Jahr etwas schwächeren Entwicklung weiter fortschreitenden Ausbau der Verarbeitungskapazitäten für Dekorpapiere auf dem russischen Markt wird das Joint Venture-Unternehmen OOO Mayak-Technocell (MTC), Penza/Russland, in eine zweite Papiermaschine investieren. Die PM 6 soll künftig Dekorpapiere und beschichtete Tapeten-Vliespapiere produzieren. Für die Beschichtung der Vliespapiere wird die Anlage mit einer Filmpresse ausgestattet, die grundsätzlich auch für die Produktion von Vorimprägnaten genutzt werden kann. Die Entscheidung über einen Einstieg in die Vorimprägnatproduktion soll in Abhängigkeit von der Marktentwicklung aber erst zu einem späteren Zeitpunkt getroffen werden.

Das Unternehmen, an dem der russische Papierhersteller Mayak OAO, Penza, mit 60 % und die Felix Schoeller Holding mit 40 % beteiligt sind, produziert bislang auf der im März 2009 in Betrieb genommenen PM 5 ausschließlich Melaminpapiere. Das im September 2014 angekündigte Projekt für den Bau der neuen Papiermaschine hat sich allerdings gegenüber der ursprünglichen Planung, die eine Inbetriebnahme bis Anfang 2017 vorsah, verzögert. Die Verzögerungen waren unter anderem auf offene Finanzierungsfragen zurückzuführen. Im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2015 konnte die Projektfinanzierung geklärt werden, so dass Mayak-Technocell inzwischen auch die wesentlichen Maschinenbestellungen abgeschlossen hat.

Marktentwicklung Dekorpapier 2004-2014 [1)]



1) ohne China

Quelle: Munksjö Germany Holding GmbH

Neue Papiermaschinen in Weißrussland und China

Der weißrussische Bellesbumprom-Konzern, Minsk, will mit einer im Verlauf des vergangenen Jahres bei dem zum Geschäftsbereich „Pulp & Paper" gehörenden Zeitungsdruckpapierhersteller Zavod Gazetnoy Bumagi, Shklov, installierten Papiermaschine neu in die Dekorpapierproduktion einsteigen. Die Anlageninstallation konnte im Verlauf des vierten Quartals weitgehend abgeschlossen werden. Inzwischen ist die auf eine Jahreskapazität von rund 30.000 t ausgelegte Papiermaschine angelaufen. In einem ersten Schritt werden grafische Papiere produziert, zu einem späteren Zeitpunkt ist die Erweiterung des Produktionsprogramms auf Dekorpapiere geplant. Bellesbumprom hatte bei der Ankündigung des Investitionsprojektes im zweiten Quartal 2014 darauf hingewiesen, dass die auf der neuen Papiermaschine produzierten Dekorpapiere unter anderem in den gruppeneigenen Spanplatten- und MDF-Werken weiterverarbeitet werden, die in den letzten Jahren schrittweise modernisiert und ausgebaut wurden.

In Asien hatte zuletzt vor allem das chinesische Dekorpapier-Joint Venture Kingdecor Co. Ltd., Quzhou/Provinz Zhejiang, seine Produktionskapazitäten ausgebaut. Das Unternehmen, an dem der chinesische Papierhersteller Zhejiang Xian He Special Paper Co. und die Schattdecor AG, Thansau, mit jeweils 50 % beteiligt sind, hat Mitte Februar 2015 eine weitere Dekorpapiermaschine in Betrieb genommen. Die PM 3 wurde an dem Kingdecor-eigenen Standort neben den dort bereits laufenden zwei Anlagen aufgebaut. In einem in der Stadt Quzhou liegenden Werk des Joint Venture-Partners Zhejiang Xian He Special Paper Co. läuft zudem die PM 13, mit der Kingdecor Anfang 2006 in die Dekorpapierproduktion eingestiegen war. Dieses Werk muss aufgrund von kommunalen Auflagen voraussichtlich bis Ende 2017 aufgegeben werden. Bislang ist noch nicht entschieden, ob die PM 13 in der Folge an den Kingdecor-Standort verlagert oder durch eine neue Anlage ersetzt wird. Im laufenden Geschäftsjahr 2016 will Kingdecor ein Produktionsvolumen von rund 185.000 t erreichen. 2014 hatte das Unternehmen 135.000 t produziert, mit der Inbetriebnahme der neuen Papiermaschine konnte der Ausstoß im vergangenen Jahr deutlich auf 177.000 t gesteigert werden.

Hersteller wollen dennoch im Verlauf des ersten Halbjahrs die Preise anheben

Titandioxid: Überkapazitäten werden auf 1 Mio t geschätzt

Nach dem Einbruch im Jahr 2012 hat sich der Weltmarkt für Titandioxid in den letzten drei Jahren wieder schrittweise erholt.

Laut einer Ende September 2015 veröffentlichten Investorenpräsentation der aus dem Ende Juni 2015 abgeschlossenen Spin-Off des Geschäftsbereichs „Performance Chemicals" von E.I. du Pont de Nemours and Company hervorgegangenen Chemours Co., Wilmington/Delaware, wurde 2014 mit 5,5 Mio t wieder das Niveau des Jahres 2011 erreicht. 2012 war der weltweite Titandioxidabsatz auf 4,9 Mio t zurückgegangen, 2013 wurden bereits wieder 5,4 Mio t vermarktet. Im vergangenen Jahr wurde laut dem Ende Februar veröffentlichten Chemours-Geschäftsbericht mit 5,5 Mio t ein ähnliches Absatzvolumen wie 2014 erreicht.

Von den 2014 weltweit abgesetzten 5,5 Mio t entfielen laut der Chemours-Präsentation von Ende September 1,720 Mio t auf die Region EMEA. In der Region Asia-Pacific wurden insgesamt 2,480 Mio t abgesetzt, die sich auf 1,420 Mio t in China und 1,060 Mio t in anderen Ländern verteilten. Das Marktvolumen in Nordamerika wurde von Chemours mit 890.000 t angegeben, nach Lateinamerika gingen 425.000 t.

Die weltweiten Titandioxid-Kapazitäten werden von Chemours derzeit allerdings auf rund 6,5 Mio t geschätzt. Bei Gegenüberstellung der Kapazitäten und der weltweiten Absatzmengen ergeben sich für das vergangene Jahr Überkapazitäten in einer Größenordnung von rund 1 Mio t, die sich in einer entsprechend niedrigeren Auslastung der Produktionsanlagen niedergeschlagen haben. Ein Teil dieser Überkapazitäten wurde durch Anlagenstilllegungen und vorübergehende Abstellungen abgefangen. Bei den großen Titandioxidherstellern aus Nordamerika, Europa und dem Nahen Osten wurden im vergangenen Jahr nach Chemours-Schätzungen Produktionskapazitäten in einer Größenordnung von rund 250.000 t stillgelegt, weitere rund 170.000 t wurden für unbestimmte Zeit abgestellt. In den Jahren zuvor hat es bei diesen Unternehmen allenfalls einen moderaten Kapazitätsausbau gegeben, in erster Linie über Debottlenecking-Maßnahmen in bestehenden Produktionsanlagen. Auch in absehbarer Zeit wird es bei den größeren Herstellern keinen stärkeren Kapazitätsausbau geben.

Die chinesische Titandioxidindustrie, die mit zumeist relativ kleinen Anlagen vor allem auf das Sulfatverfahren und damit auf die Produktion von einfacheren Qualitäten ausgerichtet ist, hat ihre Kapazitäten in den letzten Jahren dagegen deutlich ausgebaut. Mit der eher verhaltenen Entwicklung der Titandioxidmärkte, dem daraus resultierenden Wettbewerbs- und Preisdruck, den Qualitätsunterschieden und logistischen Einschränkungen sind die vor einigen Jahren deutlich ausgebauten Titandioxidexporte aus China zuletzt wieder schrittweise zurückgegangen. Nach Schätzungen von Chemours wurden im vergangenen Jahr rund 600.000 t Titandioxid aus China exportiert, was einem Rückgang von 3 % gegenüber 2014 entspricht. Die schwierige Marktsituation und zum Teil auch Umweltaspekte haben dazu geführt, dass auch in China Titandioxidkapazitäten temporär oder dauerhaft aus dem Markt genommen wurden. Dieser Kapazitätsabbau ist laut Chemours im vergangenen Jahr sogar über die inzwischen langsamer fortgeführten Neu- und Erweiterungsinvestitionen hinausgegangen. Damit wurden nach Chemours-Schätzungen auch in China netto 30.000 t dauerhaft abgebaut.

Chemours geht zudem davon aus, dass es in den kommenden Jahren auch in China zu einer fortschreitenden Konsolidierung in der dort bislang noch relativ zersplitterten Titandioxidindustrie kommen wird. Anfang Mai 2015 haben mit

Titanium dioxide: Surplus capacity estimated at 1m tonnes

The global titanium dioxide market has staged a gradual recovery in the past three years after 2012's collapse. According to an investor presentation published by Chemours at the end of September 2015, sales returned to 2011's level at 5.5m tonnes in 2014. Worldwide titanium dioxide sales had fallen to 4.9m tonnes in 2012, before rebounding to 5.4m tonnes in 2013. According to Chemours' annual report, which was published in late February, sales neared 2014's level last year at 5.5m tonnes. Out of the 5.5m tonnes sold around the globe in 2014, some 1.720m tonnes were sold in the EMEA region, according to the Chemours presentation. The Asia-Pacific region saw sales totalling 2.480m tonnes, comprising 1.420m tonnes in China and 1.060m tonnes in other countries. Chemours listed the North American market at 890,000 tonnes and said that 425,000 tonnes had been sold to Latin America. Chemours currently estimates total global titanium dioxide capacity at around 6.5m tonnes. A comparison of capacity with global sales reveals surplus capacity to the tune of about 1m tonnes last year, which meant that production facilities were running at lower capacity utilisation. Some of this capacity surplus is offset by plant closures and temporary stoppages.

Henan Billions Chemicals Co. Ltd., Jiaozuo City/Provinz Henan, und Sichuan Lomon Titanium Industry Co. Ltd., Chengdu/Provinz Sichuan, bereits zwei der größten chinesischen Produzenten ihre Fusionspläne bekannt gegeben. Henan Billions verfügt nach eigenen Angaben über eine Produktionskapazität von rund 200.000 t/Jahr; Lomon kann rund 300.000 t produzieren.

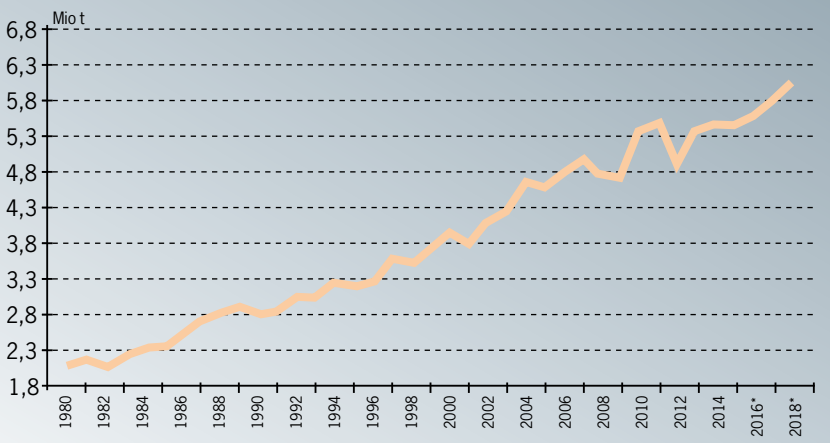
Chemours sieht sich als größten Hersteller

Laut dem aktuellen Geschäftsbericht sieht sich Chemours mit einer Gesamtkapazität von derzeit rund 1,05 Mio t in den vier Werken New Johnsonville/Tennessee, DeLisle/Mississippi, Altamira/Mexiko und Kuan Yin/Taiwan noch immer als weltweit größten Hersteller. Bis zum dritten Quartal 2015 hatte das Unternehmen seine Produktionskapazität mit insgesamt rund 1,2 Mio t angegeben; mit der im September erfolgten Stilllegung des ältesten Werkes Edge Wood/Delaware und der Abstellung einer der beiden Produktionslinien im Werk Johnsonville sind allerdings 150.000 t weggefallen. Im Gegenzug soll die Kapazität des Werkes Altamira mit der inzwischen für Mitte 2016 geplanten Inbetriebnahme einer weiteren Produktionslinie um rund 200.000 t/Jahr steigen. Für das seit dem Jahr 2011 laufende Projekt wird Chemours nach eigenen Angaben rund 600 Mio US$ investieren; bis Mitte 2015 wurden davon 85 % aufgebracht. Mit der Inbetriebnahme der Erweiterung in Altamira wird die Gesamtkapazität von Chemours auf rund 1,25 Mio t steigen.

Im Geschäftsjahr 2015 hat Chemours jeweils rund 32 % seines Titandioxidabsatzes nach Nordamerika und in die Region Asia-Pacific geliefert. 22 % gingen in die EMEA-Region, 14 % nach Lateinamerika. Der Bereich Farben/Lacke nahm 60 % des Chemours-Gesamtabsatzes auf, in die Kunststoffindustrie gingen 26 % und in die Papierindustrie 14 %.

Die nächstgrößeren Titandioxidhersteller sind laut der Chemours-Aufstellung die Unternehmen Cristal Global (Dschidda/Saudi-Arabien), Tronox Inc. (Oklahoma City), Huntsman Corp. (The Woodlands/Texas) und Kronos Inc. (Dallas/Texas). Bei der Kapazitätsschätzung für Hunts-

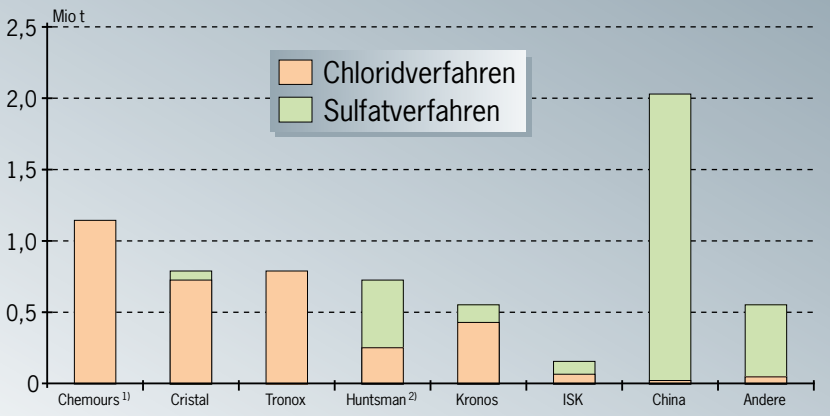
Titandioxid: Entwicklung der weltweiten Nachfrage



* Prognose

Quelle: Chemours-Investorenpräsentation, November 2015

Titandioxid: Produktionskapazitäten

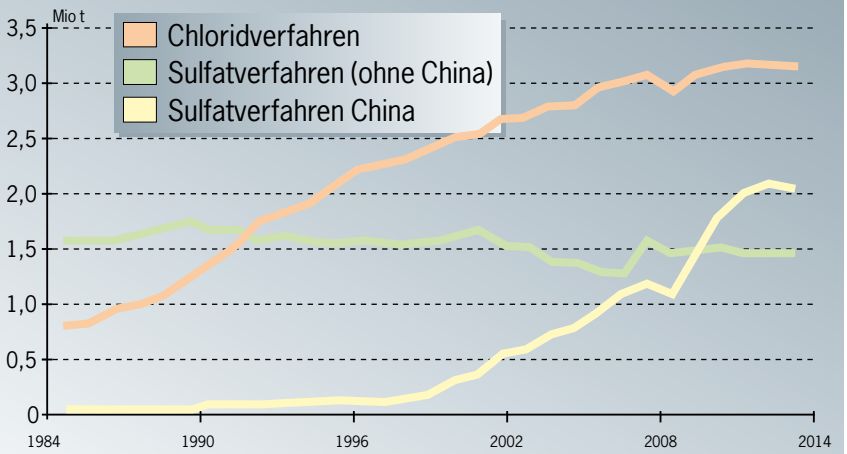


1) einschließlich Altamira-Ausbau und Desinvestitionen
2) einschließlich Sachtleben

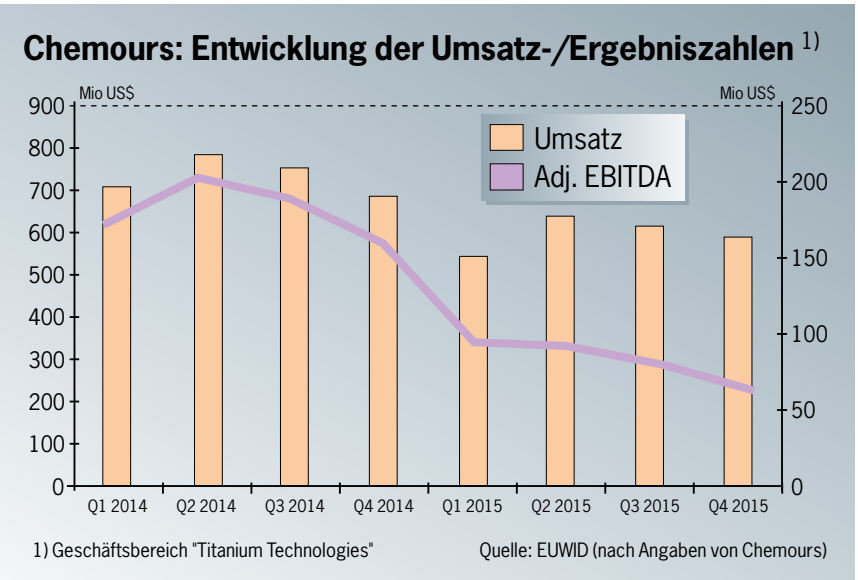
Stand: 2014

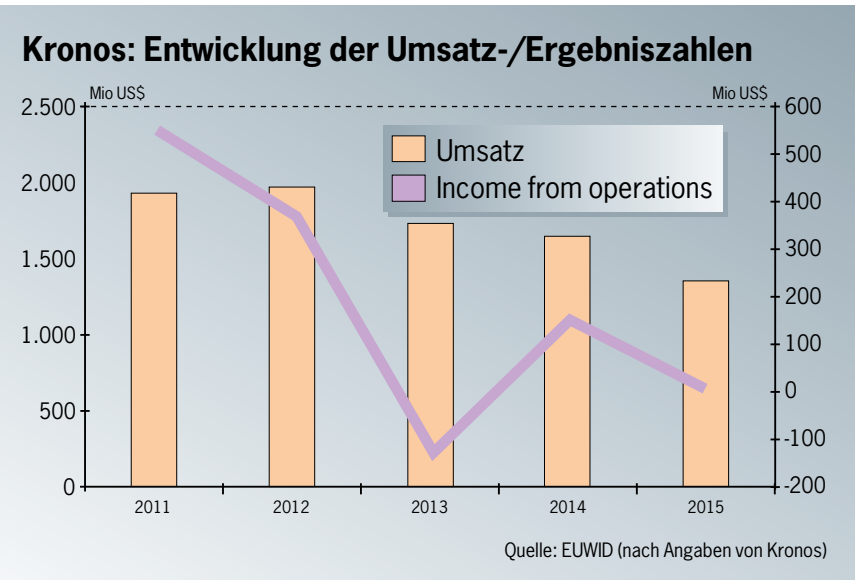
Quelle: Chemours-Investorenpräsentation, November 2015

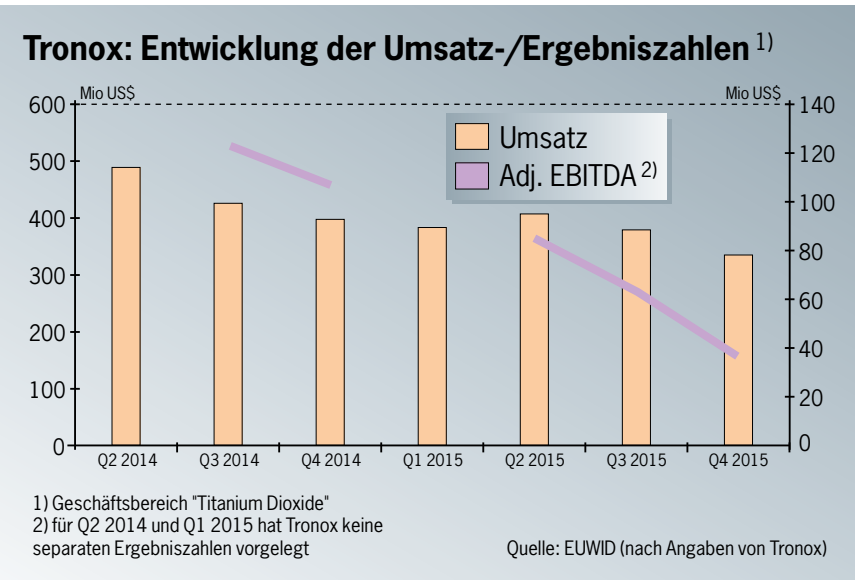
Titandioxid: Entwicklung der weltweiten Produktion



Quelle: Chemours-Investorenpräsentation, November 2015







man Pigments hat Chemours die im dritten Quartal 2014 abgeschlossene Übernahme des in der Sachtleben GmbH, Duisburg, zusammengefassten Titandioxidgeschäftes der US-amerikanischen Rockwood Holdings Inc., Princeton/New Jersey, mitberücksichtigt. Im Gegenzug hat Huntsman im Verlauf des Jahres 2015 die auf eine Kapazität von rund 100.000 t/Jahr ausgelegte Titandioxidproduktion am Standort Calais/Frankreich stillgelegt und die dortigen Aktivitäten auf die Weiterverarbeitung konzentriert. Im August hat Huntsman zudem angekündigt, bis Ende des Jahres 2016 seinen Geschäftsbereich Titandioxid separieren zu wollen. Mögliche Optionen sind ein Initial Public Offering (IPO) oder eine Fusion mit einem anderen Anbieter. Das durch die Zusammenführung von Henan Billions und Lomon neuentstandene Unternehmen ist mit einer Gesamtkapazität von rund 500.000 t inzwischen auf Platz sechs vorgerückt.

Verschiebung zum Chloridverfahren

Die einzelnen Hersteller unterscheiden sich zudem in der Art der eingesetzten Produktionsverfahren. Chemours und Tronox produzieren Titandioxid nur nach dem Chloridverfahren. Cristal Global und Kronos setzen überwiegend das Chloridverfahren ein. Bei Huntsman entfällt nur rund ein Drittel der Titandioxidproduktion auf das Chloridverfahren, zwei Drittel laufen nach dem Sulfatverfahren. Allein die drei nach dem Sulfatverfahren arbeitenden Sachtleben-Werke in Duisburg, Krefeld-Uerdingen und Pori/Finnland kommen auf eine Gesamtkapazität von rund 340.000 t/Jahr. Bei der japanischen Ishihara Sangyo Kaisha Ltd. (ISK), Osaka, kommt das Chloridverfahren ebenfalls auf einen Anteil von rund einem Drittel. Alle anderen Titandioxidhersteller, insbesondere die chinesischen Produzenten, setzen fast ausschließlich das Sulfatverfahren ein.

Bei den beiden Verfahren gibt es aus Sicht von Chemours starke Unterschiede in der Produktionsentwicklung. Die weltweite Produktion nach dem Chloridverfahren ist seit Mitte der 80er Jahre fast kontinuierlich gestiegen. Mitte der 80er Jahre wurden weltweit rund 1 Mio t, Mitte der 90er Jahre rund 2 Mio t und in den

Jahren 2007/2008 jeweils rund 3 Mio t produziert. Seither hat sich der Trend zunehmend abgeflacht, in den letzten zwei Jahren stagnierte die weltweite Produktion nach dem Chloridverfahren. Die außerhalb Chinas nach dem Sulfatverfahren produzierte Menge hat sich im gleichen Zeitraum dagegen kaum verändert. In China wurden bis Ende der 90er Jahre nur geringe Mengen produziert. Ab dem Jahr 2000 kam es dann allerdings zu einem starken Anstieg der auf das Sulfatverfahren ausgerichteten Produktion auf bis zu 2 Mio t, der sich zuletzt aber verlangsamt hat.

Kapazitätsauslastung hat sich verbessert

Die Auslastung der weltweiten Produktionskapazitäten hat sich nach Einschätzung von Chemours im Verlauf der letzten zwei Jahre wieder schrittweise verbessert. 2012 war die durchschnittliche Auslastung bis auf 72 % gefallen. 2013 wurden bereits wieder 79 % erreicht, 2014 lag die Auslastung bei 82 %. 2015 dürfte die Kapazitätsauslastung in einer ähnlichen Größenordnung gelegen haben; bislang liegt allerdings noch kein genauer Prozentwert vor.

Bei der Entwicklung der Kapazitätsauslastung gibt es größere Unterschiede zwischen den einzelnen Titandioxidherstellern, so dass die von Chemours bezogen auf die Jahre 2014 und 2015 geschätzten Marktanteile von der Kapazitätsübersicht abweichen. Chemours selbst ist in beiden Jahren nach eigener Einschätzung auf einen Marktanteil von 18 % gekommen. Für Huntsman einschließlich Sachtleben wurden 14 % angenommen, für Cristal Global 11 %, für Kronos 9 % und für Tronox 7 %. Kronos kommt in einer eigenen, in dem Geschäftsbericht 2015 veröffentlichten Auflistung zu ähnlichen Einschätzungen. Den Kapazitätsanteil von Chemours schätzt Kronos auf 17 %. Huntsman und Cristal Global kommen auf rund 12 %, Kronos selbst auf 8 % und Tronox auf 7 %. Damit decken die fünf größten Titandioxidhersteller aus Sicht von Kronos zusammen 56 % der weltweiten Titandioxid-Kapazitäten ab. Aufgrund einer im Vergleich zu Wettbewerbern etwas besseren Auslastung geht Kronos für sich selbst im vergangenen Jahr von einem Marktanteil von 9 % aus.

Wettbewerbsdruck hat zu Preisrückgang geführt

Mit den in den letzten Jahren entstandenen Überkapazitäten und der trotz der langsamen Erholung noch immer eher verhaltenen Nachfrageentwicklung steht der Titandioxid-Weltmarkt unter einem relativ starken Wettbewerbsdruck, der sich unter anderem auch in einem seit längerer Zeit anhaltenden Abwärtstrend der Titandioxidpreise niedergeschlagen hat. Im Jahresverlauf 2015 haben die Preise in allen vier Quartalen nachgegeben. Die von den Titandioxidherstellern angestrebte Fortführung der Preise bzw. die für das zweite Quartal geplanten Anhebungen haben sich nicht durchsetzen lassen. Bis zum Jahresende haben sich die in den einzelnen Quartalen vereinbarten Reduzierungen für die höherwertigen Titandioxidqualitäten je nach Qualität und Einsatzbereich auf rund 150-250 €/t summiert, so dass sich die durchschnittliche Preisspanne für die unter anderem in der Dekorpapierindustrie eingesetzten Rutil-Pigmente auf 1.880-1.950 €/t reduziert hat.

Mitte Dezember hatten alle größeren Titandioxidhersteller unter Verweis auf die immer schlechter werdende Ertragslage kurz nacheinander Preisanhebungen für Lieferungen im ersten Quartal gefordert. Die erste Ankündigung war am 17. Dezember von Chemours gekommen. Huntsman Pigments und Tronox hatten ihre Rundschreiben am 18. Dezember vorgelegt, am 21. bzw. 22. Dezember hatten auch Kronos und Cristal Global nachgezogen. Mit diesen Ankündigungen waren erstmals seit zwei über Jahren wieder Preisforderungen veröffentlicht worden, zuletzt hatten die Titandioxidhersteller im September 2013 entsprechende Rundschreiben für das vierte Quartal 2013 herausgegeben. Damals waren zumeist Preisanhebungen von rund 75-100 €/t bzw. rund 100 US$/t gefordert worden. Die Mitte Dezember formulierten Forderungen fielen mit 150 US$/t bzw. 150 €/t noch etwas höher aus.

Aufgrund des kurzen Vorlaufs und der auch weiterhin unproblematischen Versorgungssituation waren diese Forderungen im ersten Quartal allerdings zumeist ins Leere gelaufen, in den Kontrakten für das erste Quartal wurde in der Regel ein Rollover vereinbart. Damit konnte zumindest der seit längerer Zeit anhaltende Abwärtstrend der Titandioxidpreise weitgehend gestoppt werden. Preisreduzierungen gab es nur noch in Einzelfällen; die dabei vereinbarten Abschläge waren zudem deutlich geringer ausgefallen als in den letzten Quartalen. Nach Aussage von Titandioxidherstellern waren im ersten Quartal auch erste leichte Preiskorrekturen nach oben möglich; nach Einschätzungen von Abnehmerseite blieben diese aber wohl auf kleine Abnehmer beschränkt. In den Verhandlungen für Lieferungen im zweiten Quartal haben die Titandioxidhersteller mit stärkerem Nachdruck auf Preisanhebungen gedrängt.

Als Hauptargument wurde dabei erneut die immer schlechter werdende Ertragslage angeführt, die sich auch in den inzwischen von verschiedenen Unternehmen vorgelegten Geschäftszahlen für 2015 niedergeschlagen hat. Mit den im Jahresverlauf eingetretenen Preisreduzierungen haben die Umsatzzahlen sowohl bei Chemours als auch bei Tronox und Kronos trotz der zum Teil erreichten Mengensteigerungen weiter nachgegeben. Mit diesen Umsatzrückgängen und den tendenziell wieder leicht steigenden Rohstoffpreisen haben sich die EBITDA-Zahlen im Vorjahresvergleich halbiert. Fast alle Produzenten haben im Verlauf der letzten Monate zudem größere Restrukturierungsmaßnahmen umgesetzt und Personal abgebaut, so dass es nur noch wenige Möglichkeiten für weitere Kostenreduzierungen gibt. Sollte sich die Ertragslage nicht über Preisanhebungen verbessern lassen, rechnen die Titandioxidhersteller daher bereits in absehbarer Zeit wieder mit weiteren Konsolidierungsschritten.

Die Titandioxidabnehmer halten dagegen, dass das aus ihrer Sicht preisbestimmende Verhältnis von Angebot und Nachfrage weiterhin relativ ausgeglichen ist und dass daher stärkere Preisanhebungen kaum gerechtfertigt seien. Die vorgenommenen Desinvestitionen haben sich nicht auf die Versorgungssituation ausgewirkt, die zur Jahresmitte anstehende Inbetriebnahme in Altamira wird sogar wieder zu einer Steigerung der Angebotsmengen führen.

Investitionsschwerpunkte haben sich in angrenzende Bereiche verschoben

Projekte in der Druckbranche liegen hinter Zeitplan zurück

Mit der auf vielen Märkten eingetretenen Abflachung der Absatzentwicklung hat sich die Investitionstätigkeit in der Dekordruckbranche in den letzten Jahren insgesamt eher verlangsamt. Parallel dazu haben sich die Investitionsschwerpunkte verschoben.

Der Ausbau der Dekordruckaktivitäten ist in den meisten Märkten schon seit einiger Zeit in den Hintergrund getreten. Mit den noch laufenden Projekten sollen in erster Linie neue Märkte erschlossen werden. Beispiele sind die Expansion der Interprint-Gruppe, Arnsberg, auf den brasilianischen Markt oder die von der Schattdecor AG, Thansau, in den letzten Monaten vorgenommene Erweiterung des Werkes in Shanghai/China um zwei schmale Druckmaschinen. In Mitteleuropa wurden dagegen zuletzt eher Dekordruckkapazitäten abgebaut. Die Surteco Decor GmbH, Buttenwiesen-Pfaffenhofen, hat die im zweiten Quartal 2015 begonnene Verlagerung der Druckaktivitäten aus dem früheren Süddekor-Werk I in Laichingen nach Buttenwiesen-Pfaffenhofen bis Anfang 2016 weitgehend abgeschlossen. Bei anderen Dekordruckern wurden zudem einzelne Druckmaschinen vorübergehend aus der Produktion genommen oder endgültig abgestellt.

Im Gegenzug haben vor allem die großen Dekordrucker ihre Aktivitäten in angrenzenden Bereichen immer weiter ausgebaut. Schwerpunkte sind dabei die Erweiterung der Finishfolienproduktion und der Ausbau der Imprägnieraktivitäten. Parallel dazu haben sich einzelne Unternehmen auch verstärkt vertikal integriert, unter anderem in Richtung Dekorpapierproduktion, Zylindergravur, Druckfarben- und Lackherstellung sowie Imprägnierharzfertigung.

Als Reaktion auf den zunehmenden Wettbewerb bei Standardprodukten bemühen sich die Oberflächenhersteller zudem über technologische Innovationen und die Entwicklung neuer Produkte um eine weitergehende Spezialisierung, um sich von der Konkurrenz abzusetzen. Schwerpunkte waren dabei zuletzt unter anderem die Entwicklung von Oberflächenmaterialien für LVT- oder Designbeläge sowie die Weiterentwicklung der Finishfolientechnologie, zum Beispiel in Richtung von Matt-/Glanzeffekten oder einer Verbesserung der Abriebeigenschaften.

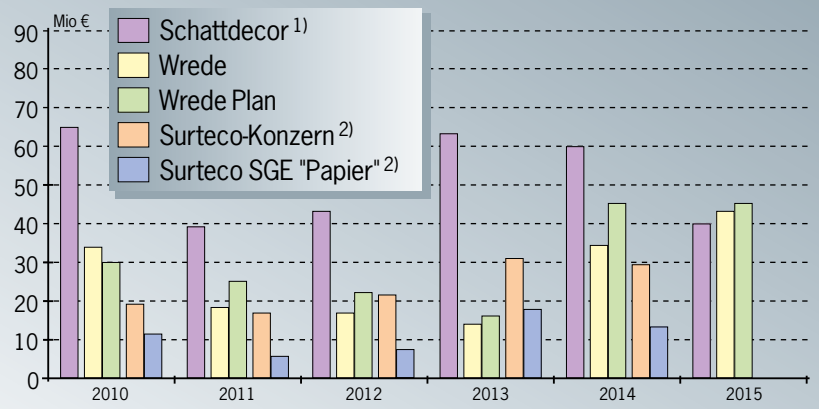
Der geplante Einstieg in den industriellen Digitaldruck stellt die Dekordrucker offensichtlich vor noch größere technologische Herausforderungen. Fast alle Unternehmen setzen den Digitaldruck bereits seit längerer Zeit für die Ausmusterung und für die Produktion von Kleinserien ein. Die Übertragung auf die Großserienproduktion liegt dagegen in den meisten Fällen hinter dem ursprünglichen Zeitplan zurück; zum Teil hat es auch schon Rückschläge gegeben.

Verzögerungen bei mehreren Projekten

Auch insgesamt ist es bei den außerhalb der bisherigen Kernaktivitäten liegenden Expansionsschritten der Dekordrucker zum Teil zu Verzögerungen gekommen. Neben dem Zeitbedarf für die Entwicklung und Umsetzung neuer Technologien haben dabei auch Markteinflüsse eine Rolle gespielt. Aufgrund der durch die Investitionen zum Teil aufgebauten Überkapazitäten und der hinter den Erwartungen zurückbleibenden Nachfrageentwicklung fallen diese Verzögerungen zumindest vorerst nicht so stark ins Gewicht.

Dies gilt insbesondere für den weiteren Ausbau der Produktionskapazitäten für Finishfolien. Im Verlauf des Jahres 2014 hatten Schattdecor, Interprint und die Impress-Gruppe (Aschaffenburg) kurz nacheinander Planungen für die Installation von neuen Produktionsanlagen an ihren polnischen Standorten angekündigt.

Investitionen in der Oberflächenbranche



1) 2015: Budget
2) Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

Quelle: EUWID (nach Angaben der Unternehmen)

Bei allen diesen Projekten konnte allerdings der ursprüngliche Zeitplan nicht eingehalten werden. Die drei neuen Lackieranlagen wurden im Verlauf der letzten Monate zwar in Betrieb genommen, haben aus verschiedenen Gründen ihre volle Leistung aber noch nicht erreicht. Der deutliche Nachfragerückgang auf dem brasilianischen Markt hat auch die Inbetriebnahme des über die Interprint do Brasil Indústria de Papéis Decorativos Ltda., São José dos Pinhais/Paraná, neuerrichteten brasilianischen Werkes der Interprint-Gruppe etwas gebremst.

Die von Surteco Decor auch gegen Widerstände der früheren Belegschaft am Standort Laichingen vorangetriebene Verlagerung von fünf der zuletzt noch laufenden acht Druckmaschinen aus dem Süddekor-Werk I nach Buttenwiesen-Pfaffenhofen konnte zwar innerhalb des zuletzt anvisierten Zeitrahmens abgeschlossen werden. Die Wiederaufnahme der Produktion an dem neuen Standort lief allerdings langsamer als geplant, was sich in einem entsprechenden Anstieg der Lieferzeiten niedergeschlagen hat.

Beim Einstieg in den industriellen Digitaldruck muss wohl auch insgesamt mit größeren Zeiträumen gerechnet werden. Bei allen bislang angestoßenen Projekten hat sich die Umsetzung deutlich länger hingezogen als ursprünglich vorgesehen; der Schritt zur Serienproduktion lässt damit noch immer auf sich warten.

Weiterer Ausbau der Folienkapazitäten

Schattdecor hatte an dem auf die Produktion von Finishfolien ausgerichteten Standort Glucholazy/Polen im Verlauf des ersten Quartals 2015 unter der Bezeichnung PML 8 die inzwischen fünfte Lackieranlage in Betrieb genommen. Die neue Produktionslinie ist ähnlich aufgebaut wie die letzten drei, ebenfalls von der Rotodecor GmbH, Lage, gelieferten Anlagen. Mit einem zusätzlich eingebauten „Excimer"-Aggregat der Innovative Oberflächentechnologien GmbH (IOT), Leipzig, soll die PML 8 allerdings auch die Produktion von matten Finishfolienoberflächen ermöglichen. Zudem sollen mit diesem Aggregat höhere Produktionsgeschwindigkeiten und bessere Oberflächenqualitäten erreicht werden. Während die Produktion auf dem konventionellen Aggregat planmäßig angelaufen ist, hat sich die Inbetriebnahme des Excimer-Aggregats leicht verzögert. Nach dem Abschluss der derzeit noch laufenden Produktionsversuche will Schattdecor im Verlauf des zweiten Quartals in die Vermarktung von Finishfolienoberflächen mit niedrigen Glanzgraden einsteigen.

Auf der DM 42 am Standort Tarnowo Podgórne, die im Mai 2012 zunächst als reine Druckmaschine in Betrieb gegangen und bis 2014 um zwei Lackauftragswerke und ESH-Aggregate erweitert worden war, kann Schattdecor über die dadurch mögliche doppelte ESH-Lackierung zudem spezielle Effektoberflächen produzieren. Die Vermarktung dieser als „Smartfoil EVO" bezeichneten Oberflächen ist im vierten Quartal 2014 angelaufen und soll schrittweise ausgebaut werden.

Die Interprint-Gruppe hat im Verlauf des vergangenen Jahres an dem unter Interprint Polska Sp.zo.o. firmierenden Standort Ozorków/Polen eine dritte Lackieranlage aufgebaut. Während die ersten beiden Anlagen von der damaligen Vits Systems GmbH, Langenfeld, bzw. von Rotodecor geliefert worden waren, hatte die Wifag-Polytype Holding AG, Fribourg/Schweiz, den Auftrag für die neue Produktionslinie erhalten. Die ursprünglich für das Frühjahr 2015 geplante Inbetriebnahme war bereits kurz nach der Auftragsvergabe auf den Sommer verschoben worden. Die neue Lackieranlage ist dann im dritten Quartal 2015 angelaufen; die anschließende Qualifizierung hat sich allerdings bis ins erste Quartal 2016 hingezogen.

Auch die Impress-Gruppe hat ihre Planungen zum Aufbau von Finishfolienkapazitäten an dem unter Impress decor Polska Sp.zo.o. firmierenden Standort Elk/Polen mehrfach angepasst. Die bei der Bekanntgabe des Projektes im August 2014 für das dritte Quartal 2015 geplante Inbetriebnahme der von Rotodecor gelieferten Druck-/Lackieranlage wurde zunächst auf Oktober/November und später auf Dezember verschoben.

SHORT-CYCLE PRESS LINES

Wemhöner Short-Cycle Press Lines upgrade wood based panels. Worldwide.

Internationally, first-class finished wood based panels influence the design of furniture and living space. Wemhöner Surface Technologies has been designing, producing and installing Short Cycle Press Lines for more than 40 years worldwide, which are state-of-the-art when it comes to speed, reliability and efficiency.

Wemhöner short-cycle press lines produce with up to 260 cycles per hour and pressing area dimensions of up to 13.0 meters long and 2.6 meters wide. They set the standard for the production output in the furniture and laminate flooring industry.

Wemhöner Surface Technologies –
we create your surface.

Wemhöner Surface Technologies
GmbH & Co. KG

Planckstraße 7
32052 Herford | Germany

Fon +49 5221 7702 0
Fax +49 5221 7702 39

www.wemhoener.de
sales@wemhoener.de

Die zuletzt für Sommer 2015 vorgesehene Auftragsvergabe für die in einem zweiten Schritt ebenfalls in Elk geplante Investition in eine separate Lackieranlage wurde zumindest bis zum Frühjahr 2016 zurückgestellt.

Interprint und Surteco schließen Projekte ab

Im Verlauf des ersten Quartals 2016 haben Interprint und Surteco Decor ihre im Bereich Dekordruck umgesetzten Projekte abgeschlossen. Die zwei in dem neuen Interprint-Werk in Brasilien installierten Druckmaschinen sind im Juni bzw. November 2015 angelaufen. Beide Anlagen produzieren seither im Wechselbetrieb. Auf dem neuen Imprägnierkanal wurde im Verlauf des Januars mit den Probeläufen begonnen, in der zweiten Januarhälfte wurden die ersten Testimprägnierungen durchgeführt. Die reguläre Produktion ist noch im ersten Quartal angelaufen. Die gegenüber der ursprünglichen Zeitplanung eingetretenen Verzögerungen wurden von Interprint unter anderem auf längere Genehmigungsverfahren sowie auf die im Verlauf des letzten Jahres eingetretene Abschwächung auf dem brasilianischen Markt zurückgeführt. Bei der Bekanntgabe des Projektes im Frühjahr 2013 war das Unternehmen noch davon ausgegangen, die Druckaktivitäten an dem neuen Standort bis Ende 2014 und die Imprägnierung Mitte 2015 aufnehmen zu können.

Surteco Decor hatte bei der Verlagerung der Druckaktivitäten aus Laichingen zum einen mit Einschränkungen in der Auslaufproduktion in dem früheren Süddekor-Werk und Verzögerungen bei der Wiederinbetriebnahme der Druckmaschinen, zum anderen mit Budgetüberschreitungen zu kämpfen. Die aus den im Verlauf der Verlagerung eingetretenen Kapazitätsengpässen und aus höheren Personalaufwendungen resultierenden Mehrkosten haben auch die Ergebnisentwicklung bei der übergeordneten Surteco SE, Buttenwiesen-Pfaffenhofen, beeinträchtigt.

Die Produktion von bedruckten Dekorpapieren in Laichingen wurde Mitte Dezember endgültig eingestellt. Surteco Decor hatte dort zuletzt nur noch auf einer Druckmaschine produziert. Vier Anlagen waren ab dem zweiten Quartal 2015 aus Laichingen nach Buttenwiesen-Pfaffenhofen verlagert worden. Die ersten beiden Anlagen aus Laichingen waren Ende Juni bzw. Mitte Juli angelaufen. Die dritte Druckmaschine produziert seit Mitte Oktober, die vierte wurde Ende Oktober gestartet. Damit laufen in dem Werk Buttenwiesen-Pfaffenhofen inzwischen insgesamt acht Druckmaschinen. Bis zum ersten Quartal wurde noch eine weitere Anlage aus dem früheren Süddekor-Werk aufgebaut, die in Zukunft vor allem als Reservekapazität genutzt werden soll. Insgesamt drei Druckmaschinen aus dem Süddekor-Werk, darunter auch die Mitte Dezember stillgelegte Anlage, wurden eingemottet.

Längerer Vorlauf für Digitaldruckprojekte

Bei der Übertragung des Digitaldrucks auf die Serienproduktion scheinen Interprint und Schattdecor bislang am weitesten vorangekommen zu sein. Interprint hat im November 2014 in einem abgegrenzten Hallenbereich im Werk Arnsberg eine von der Koenig & Bauer AG (KBA), Würzburg, gelieferte Singlepass-Anlage vom Typ „RotaJet VL“ installiert und im Verlauf des ersten Quartals 2015 in Betrieb genommen. Die Serienproduktion ist im zweiten Halbjahr angelaufen. Interprint will auf der Anlage, die mit einer Arbeitsbreite von 1.680 mm einen Vorschub von rund 150 m/min erreichen soll, vor allem Kleinmengen drucken. Der Schwerpunkt liegt dabei auf neuentwickelten bzw. auf auslaufenden Dekoren sowie auf speziellen bzw. individuellen Dekorentwicklungen, unter anderem für den HPL-Bereich. In der Produktion größerer Mengen wird Interprint dagegen am Tiefdruck festhalten.

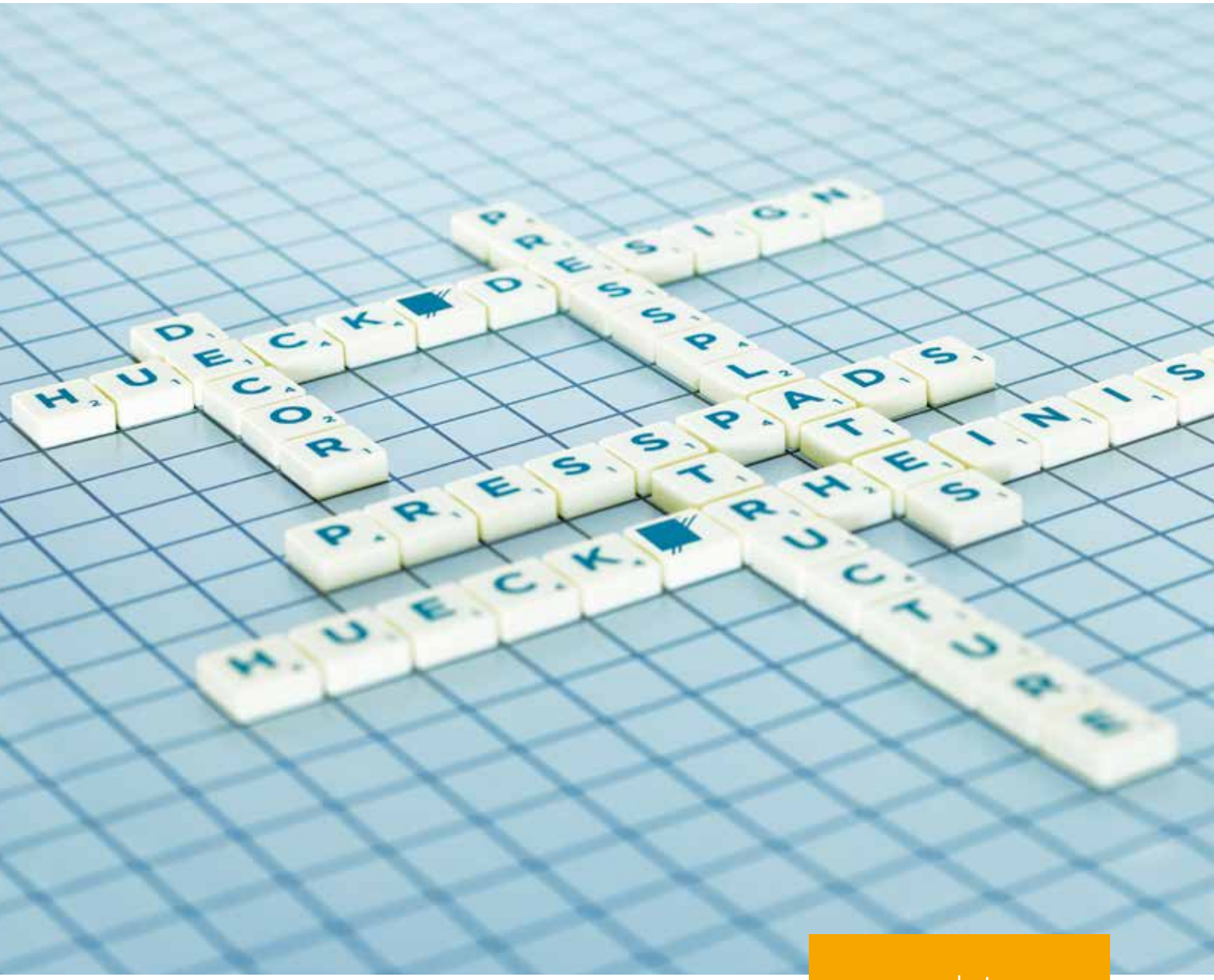
Schattdecor will die in Zusammenarbeit mit der PadaLuma Ink-Jet-Solutions GmbH & Co. KG (Palis), Markt Erlbach, entwickelte 2.250 mm breite Single Pass-Digitaldruckanlage dagegen in erster Linie für reguläre Produktionsaufträge und damit als Alternative zum Tiefdruck einsetzen. Die ursprünglich bis Ende 2015 geplante Inbetriebnahme ist inzwischen für Ende 2016 vorgesehen. Im Mai sollen die bei Palis gefertigte Digitaldruckeinheit sowie die von Rotodecor gelieferten vor- und nachgelagerten Komponenten nach Thansau geliefert und aufgebaut werden. Die Vorbereitungsarbeiten, die unter anderem die Stilllegung und Demontage einer Druckmaschine beinhaltet hatten, waren bereits zum Ende des vergangenen Jahres abgeschlossen worden.

Projects in printing industry running behind schedule

Flatter sales in a number of markets have tended to curb investment activity in the decor printing industry in recent years. At the same time, the focus of investment has shifted. However, decor printers have occasionally delayed expansion projects outside their core operations. Besides the challenges associated with forays into new technology, market influences have also played a role. This applies in particular to the further increase in finish foils capacity. During 2014, Schattdecor, Interprint and Impress had unveiled plans to install new production technology at their Polish locations in rapid succession. None of these projects have stuck to their original schedule. The three lacquering lines started operating in the past few months, but have not reached full capacity yet for a variety of reasons. The significant drop in demand on the Brazilian market has slowed the installation of Interprint's Brazilian plant a little. Surteco Decor's transfer of five of eight printing machines still running at Süddekor Plant I to Buttenwiesen-Pfaffenhofen was completed within the recently outlined time frame. However, it was taking longer than planned to resume production at the new site, which has led to lead times becoming longer. More time is also thought to be needed when entering industrial digital printing. All of the projects launched so far are taking much longer to implement than originally planned and have yet to make the jump to series production.

HUECK RHEINISCHE
perfect surfaces

Discover the perfect combination.



press plates & press pads

HUECK RHEINISCHE
surface. design. innovation.

www.hueck-rheinische.com

Maschinen- und Kantenhersteller haben verschiedene Lösungen entwickelt

Feuchtezutritt über Nullfugen soll ausgeschlossen werden

Die bereits seit längerer Zeit geführte Diskussion über mögliche Probleme mit der Feuchtbeständigkeit von Möbelteilen mit Nullfugen hat sich im Verlauf des vergangenen Jahres verstärkt.

Der Kantenhersteller Rehau AG+Co., Rehau, hat bei in den letzten Monaten durchgeführten Testreihen an laserbekanteten Möbelteilen mit verschiedenen Oberflächenmaterialien in Abhängigkeit von den eingesetzten Trägerplatten und Oberflächenmaterialien relativ große Qualitätsunterschiede festgestellt. Als Trägerplatten wurden Spanplatten oder MDF eingesetzt; als Oberflächen wurden herkömmliche Melaminbeschichtungen, „Senosan"-Hochglanzfolien, PET-Folien und lackierte Oberflächen verarbeitet. Als Gegenzug kamen in allen Fällen Melaminbeschichtungen zum Einsatz. In den Rehau-Testreihen haben laserbekantete Möbelteile mit beidseitigen Melaminoberflächen sowie mit Senosan-Oberfläche bezüglich der Feuchtebeständigkeit bessere Ergebnisse gezeigt. Bei Möbelteilen mit PET-Folie sind die Ergebnisse tendenziell schlechter ausgefallen.

Nach Einschätzung von Rehau wird es vor allem dann kritisch, wenn sehr dünne Folien mit hohen Produktionsgeschwindigkeiten aufkaschiert und dann bekantet werden. Ein Schwachpunkt scheint zudem der Übergangsbereich zwischen dem Melamin-Gegenzug und der Kante zu sein. In der Produktionspraxis können Qualitätsschwankungen bzw. Qualitätsänderungen bei den eingesetzten Trägerplatten und Oberflächenmaterialien zu zusätzlichen Problemen führen. Als Beispiel nannte Rehau vor allem die in den letzten Jahren eingetretene Verschlechterung der Spanplattenqualitäten, die unter anderem zu einer Reduzierung der Werkzeugstandzeiten und stärkeren Ausbrüchen beim Formatschnitt führt, oder den Einsatz von immer dünneren bzw. spröderen Oberflächen, wie zum Beispiel der unter der Bezeichnung „Lacklaminat" seit zwei Jahren verstärkt in der Küchenmöbelindustrie eingesetzten PET-Folien.

Anpassung der Kanten oder Nachbearbeitung

Lieferanten von thermoplastischen Kanten und Maschinenhersteller haben inzwischen verschiedene Konzepte zur Lösung dieser Problematik entwickelt. Einzelne Möbelhersteller setzen bei kritischen Anwendungsfällen eher auf die PUR-Verleimung, die mit der Höhe des Klebstoffauftrags noch eine zusätzliche Einstellmöglichkeit zur Sicherstellung der Eigenschaften gegenüber Feuchte- und Wasserdampfeinfluss bietet. Die von Rehau in den letzten Monaten vorangetriebene Entwicklung einer weiteren Laserkantenvariante mit zusätzlicher Funktionsschicht setzt an einer Anpassung der Kanten an; der eigentliche Produktionsprozess bleibt unverändert. Bei der von der Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH, Schopfloch, entwickelten „SealTec"-Technologie wird dagegen in einer zusätzlichen Bearbeitungsstation am Ende der Kantenbearbeitungsanlage ein Hydrophobierungsmittel auf die Kante aufgebracht.

Die von Rehau unter der Projektbezeichnung „Raukantex pro OMR (Optimized moisture resistance)" entwickelte Laserkantenvariante ermöglicht mit einer zusätzlichen Funktionsschicht über eine verbesserte Fließfähigkeit eine stärkere Verbindung zwischen dem Möbelteil und der Laserkante auch in den Randbereichen. Mit dieser Auslegung soll das bei der Verarbeitung von herkömmlichen Laserkanten relativ enge Prozessfenster verbreitert werden, so dass leichte Abweichungen von den vorgegebenen Produktionsparametern eher toleriert werden können. Mit dem breiteren Prozessfenster wird zudem eine bessere Feuchtebeständigkeit erreicht. Rehau hat dabei nach eigener Aussage vor allem Möbelteile mit dünnen PET-Oberflächen im Blick. Mit der verbesserten Fließfähigkeit können nach Aussage von Rehau auch dichtere Trägerplatten, wie zum Beispiel Massivholzplatten, mit ausreichender Qualitätssicherheit laserbekantet werden. Die Produktentwicklung der Raukantex pro OMR-Kanten wurde laut Rehau inzwischen weitgehend abgeschlossen, die Musterungsphase mit den zugehörigen Produktionstests ist angelaufen. Über Materialprüfungen sollen zudem das Alterungsverhalten, der Wärmestand und die UV-Beständigkeit getestet werden. Rehau rechnet in den nächsten drei bis sechs Monaten mit der Serienfreigabe der neuen Laserkantenvariante und wenig später auch mit der Markteinführung.

Mit der Entwicklung der Raukantex pro OMR wird Rehau das bereits in den letzten Jahren schrittweise ausgebaute Angebotsprogramm für thermoplastische Kanten nochmals erweitern. Für die Verleimung mit EVA- oder Polyurethanklebstoffen bietet Rehau die „Raukantex pure" als Haftvermittlerkante an. Mit der „Raukantex plus", die über eine eingefärbte vorbeschichtete Klebstoff-Funktionsschicht verfügt, kann laut Rehau eine optische Nullfuge erreicht werden. Die „Raukantex pro" ist dagegen mit einer polymeren Funktionsschicht ausgestattet. Raukantex pure wird über herkömmliche Verleimteile angefahren. Raukantex plus, Raukantex pro und künftig auch Raukantex pro OMR können auf Laser-, Heißluft-, NIR- und Plasmaaggregaten verarbeitet werden.

Da glänzen nicht nur Kinderaugen.
Mit HOMAG machen Sie Wünsche wahr.

Das HOMAG **reac**Tec-Verfahren ermöglicht die fugenlose Beschichtung von Fläche und Kante in Hochglanz oder Holztextur. Ihre Kunden bekommen kaschierte Flächen auf höchstem Niveau – und Sie senken die Kosten.

Wirtschaftliches Kaschierverfahren

- Kostenersparnis durch **reac**Tec-Verfahren mit geringen Leimauftragsmengen ab 25 g/m² mittels Düsenauftrag
- Verarbeitung von Rollen- und Blattware
- Kaschieren von Papier, Schichtstoff und mehr

Hohe Oberflächenqualität

- Fugenlose Beschichtung von Fläche und Kante in einem Arbeitsgang im **complete**Line Verfahren
- Kombinierbar mit Verfahren zur Veredelung der Rohplattenkanten um z.B. Spanplatten mit Profilen zu kaschieren

HOMAG

MARTINI-werbeagentur.de 04/2016

Dekortrends mit dem Fokus aufs Wesentliche: SIX PACK 2016

interprint.de/sixpack2016/eureka

INTERPRINT